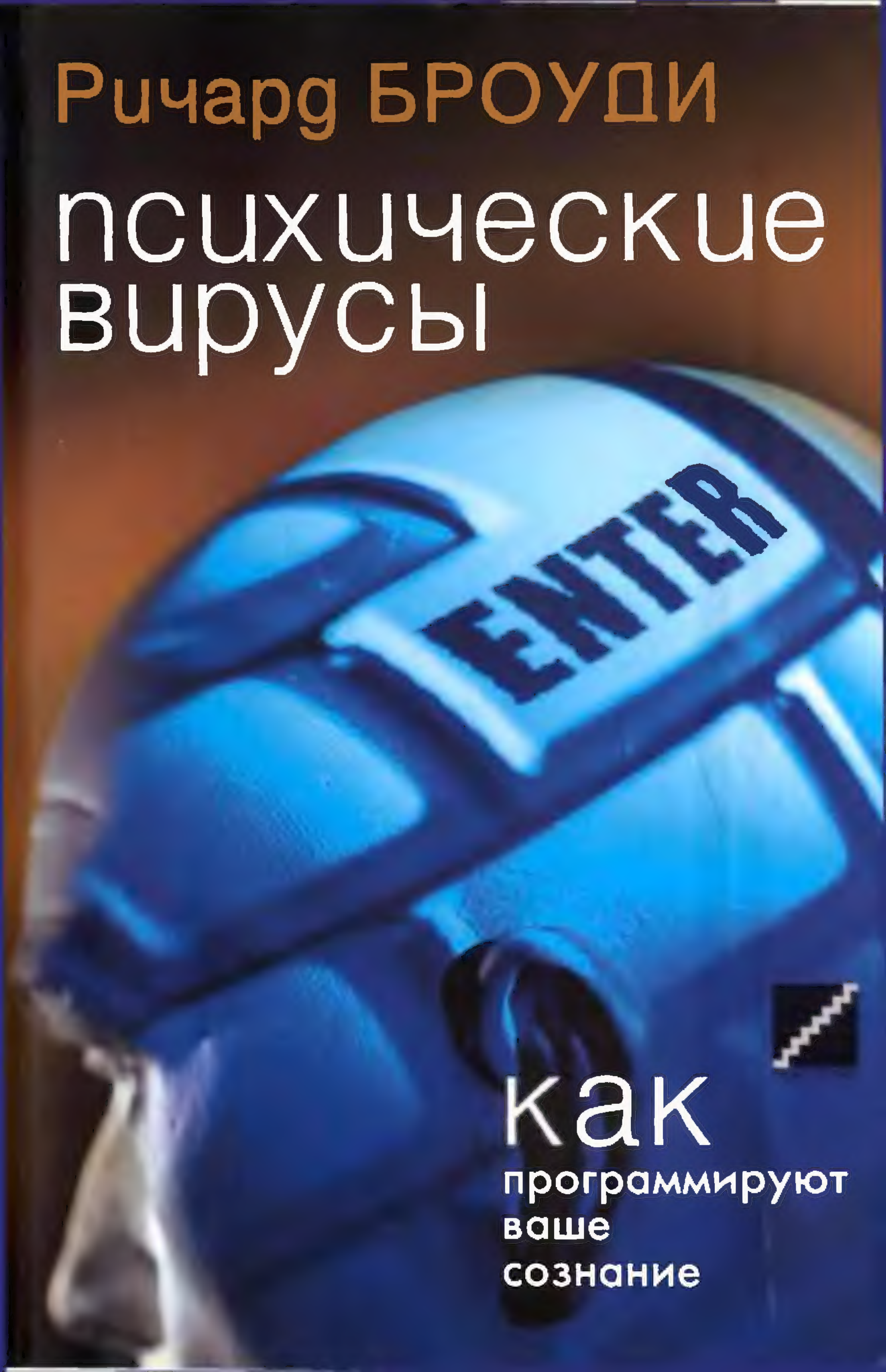

Ричард БРОУДИ
психические вирусы
ENTER
как программируют ваше сознание

психические
вирусы

VIRUS OF THE MIND

the new science of the meme

Richard BRODIE

Ричард БРОУДИ

психические вирусы

Как программируют ваше сознание

Перевод с английского П.В. Афанасьевой

Москва
ПОКОЛЕНИЕ
2007

УДК 8(7Сое)
ББК 88.53(7Сое)
Б88

Броуди Ричард
Б88 Психические вирусы. Как программируют ваше сознание/Пер. с англ. Л. В. Афанасьевой. - М.: Поколение, 2007.— 304 с.

ISBN 978-5-9763-0068-2 (рус.)
ISBN 5-9763-0014-6 (рус.)
ISBN 0-9636-001-2-5 (англ.)

Дерзкая и остроумная книга Ричарда Броуди переворачивает все, на чем до сих пор стояли психология, политология и менеджмент. Мышление и поведение человека, утверждает он, диктуются мемами. Мем — это психовирус, мыслеобраз. Он зарождается в нашем сознании и начинает самостоятельную жизнь. Он размножается и меняет наше поведение.

Мемы бывают забавными, как покемоны, и безобидными, как мини-юбки, а бывают вредными, как еда из «Макдональдса», и даже зловещими, как фашизм. Мемы могут сделать вас счастливыми и богатыми, а могут — бедными и больными.

Эта книга научит вас не только распознавать психовирусы, но и отделять хорошие мемы от плохих. Хватит подчиняться мемам — лучше заставьте их работать на вас!

УДК 8(7Сое)
ББК 88.53(7Сое)

ISBN 978-5-9763-0068-2 (рус.)
ISBN 5-9763-0014-6 (рус.)
ISBN 0-9636-001-2-5 (англ.)

Моей матери,
Мэри Энн Броуди,
которая научила меня думать...

Содержание

ОСТОРОЖНО

В этой книге содержится живой психический вирус. Не читайте ее, если не хотите заболеть. Инфекция может повлиять на склад ваших мыслей — возможно, не сильно, а возможно, и серьезно. Она может даже перевернуть ваше представление о мире.

психические вирусы



КРИЗИС РАЗУМА

Так что же страшнее — потерять разум, или вовсе не иметь его?

Дэн Квейл,
обсуждая девиз
United Negro College Fund:
«Страшно потерять разум»

В этой книге есть хорошая новость. Так что прежде чем я расскажу о том, как психические вирусы распространяются в мире,— поражая людей нежелательными «программами», как известный компьютерный вирус «Микеланджело», который заражает компьютеры и уничтожает данные в них,— я начну с хороших вестей.

Хорошие вести состоят в том, что появилась долгожданная научная теория, объединяющая в себе биологию, психологию и когнитивистику. Междисциплинарные труды ряда ученых, работающих в перечисленных областях знания, на протяжении последних двух десятилетий (в действительности же эта работа восходит к 1859 г., к «Происхождению видов путем естественного отбора» Чарльза Дарвина) привели к созданию новой дисциплины, названной меметикой («наука о мемах»).

Меметика основывается на концепции эволюции. Теория Дарвина о естественном отборе и эволюции видов перевернула

биологию. Теперь же ученые используют современную концепцию эволюции для объяснения способов функционирования нашего разума, процессу обучения и воспитания человека, развития культуры. Благодаря этим усилиям специалистов по меметике психология будет преобразована в той же мере, в какой биология была видоизменена теорией Дарвина.

Безусловно, огромное удовлетворение от знакомства с меметикой получат те, кто стремится познать себя. Кроме того, я полагаю, что овладевший меметикой получит еще большую пользу — он не даст собой манипулировать и его не так легко будет «использовать». Чем лучше вы представляете, как работает ваше сознание, тем проще вам будет пройти по жизни, в которой нами «манипулируют» все более изощренными способами.

Теперь обратимся к плохим вестям. Они состоят в том, что эта книга поднимает больше вопросов, чем дает ответов. Дело в том, что меметика выявляет существование психических вирусов, но дает нам мало указаний в отношении того, что с ними делать.

Психические вирусы существовали на протяжении всей человеческой истории, постоянно эволюционируя и изменяясь. Психические вирусы — такие «инфекционные» частицы нашей культуры, которые мгновенно поражают людей, изменяя их мысли и судьбы. Иногда психические вирусы относительно безвредны — такова, например, мода на мини-юбки и сленговые словечки,— иногда они серьезно воздействуют на ход жизни людей: такова, например, мода на благотворительность среди незамужних женщин, популярность среди молодежи разного рода бандитских группировок или таких сект, как «Ветвь Давида». Когда эти «культурные частицы» нам по вкусу, все в порядке. Но не стоит забывать, что в некоторых случаях психические вирусы могут «запрограммировать» наше мышление и поведение, как компьютерный вирус «Микеланджело», только при этом они будут уничтожать не данные памяти на винчестере, а наши жизни.

Самое поразительное и глубокое открытие меметики заключалось в том, что наше мышление далеко не всегда состоит из наших, собственных мыслей. Часто мы не думаем — нам инфицируют мысли: мы заражаемся либо непосредственно от других людей, либо косвенным образом. Нас поражают психическими

вирусами. Похоже, людям не очень нравится такое положение дел, что они не всегда контролируют ход своих мыслей. Внутреннее сопротивление, которое мы испытываем, услышав эту фразу, вероятно, является главной причиной того, что проделанная к настоящему моменту работа ученых до сих пор не получила широкой огласки. Как мы вскоре убедимся, сейчас не самое лучшее время для того, чтобы люди усваивали мысли, которые им не нравятся.

Проблему усложняет и тот факт, что никогда не известно заранее: является ли «программа», которой инфицирует вас психический вирус, вредоносной или полезной. Далеко не каждый вступает в религиозную секту с намерением подвергнуться промывке мозгов, уехать в Гайану и покончить с собой. Мог ли предположить подросток Билл Гейтс, заразившись в Гарварде психическим вирусом игры в покер, что забросит учебу? Принесло ли это ему вред? Или напротив, в конечном итоге эта инфекция оказалась плодотворной — ведь благодаря ей он ушел из университета, основал Microsoft и стал мультимиллиардером?

НОВАЯ ПАРАДИГМА

Время от времени в мире науки происходит то, что ученые называют сменой парадигмы. Это происходит при изменении одной из основных, базовых концепций, с которой мы жили,— например, так было в тот момент, когда выяснилось, что не солнце вращается вокруг земли, а земля вокруг солнца. Другое изменение произошло после открытия Эйнштейна, который выявил связь между пространством и временем и между энергией и материей. Для принятия каждой из этих «новых парадигм» научным миром потребовалось некоторое время, и еще медленнее происходило их усвоение широкой публикой.

> Меметика, как и понятие психического вируса, является одной из основных новых парадигм науки об умственной деятельности человека.

Поскольку меметика требует существенных перемен в самом образе мысли человека о своей умственной деятельности и культуре, ее крайне сложно «усвоить с ходу». Меметика не согласуется с нашими представлениями о вещах и с нашим обыденным пониманием мира. И в этом она напоминает многие другие «новые парадигмы», возникавшие в прошлом.

Чтобы усвоить эту новую парадигму, нужно пойти на маленькую хитрость. Не пытайтесь согласовать новое учение с вашей сегодняшней моделью мира — усваивая новую парадигму, забудьте о том, что вы знали. Со старой моделью эта парадигма не согласуется! Если же вы согласитесь на время забыть о своих старых представлениях, чтобы усвоить четыре новых концепции, из которых отдельные, а может быть, и все окажутся для вас новыми, то в награду вы сможете понять основы меметики. Надеюсь, что их осознание побудит к действию всякого, кому не безразлична судьба рода человеческого.

Главное понятие — гвоздь нашей программы — называется мемом. Речь о нем пойдет в Главе 1. Во всей этой книге ему отведена главная роль. Мемы являются базовыми структурными элементами культуры, подобно тому, как ген является базовым структурным элементом жизни. Как мы узнаем в Главе 2, мемы образуют не только такие крупномасштабные явления, как культура, взятая в целом — государство, язык и религия,— из них составлены явления более мелкого масштаба: мемы являются структурными элементами вашего разума, программами вашего умственного «компьютера».

Еще одно важное понятие этой книги — психический вирус. Хорошо известно, как вирусы действуют в области биологии и в мире компьютеров. Теперь же мы увидим, как они «работают» в сознании и в культуре, в сфере меметики. В Главе 3 мы проведем параллели между различными сферами, в которых живут вирусы, чтобы показать, что нам могут принести психические вирусы в будущем.

Третье основное понятие, которое играет немаловажную роль в новой парадигме, это эволюция. Эволюция — одно из таких понятий, которые люди употребляют не думая, понимая, что имеют в виду что-то одно, хотя на самом деле они говорят о разном. В Главе 4 мы обсудим наиболее известные современные теории эволюции, а в Главе 5 покажем, какое отношение они имеют к мемам.

Четвертая концепция, которая понадобится нам для объяснения природы психических вирусов, это новая наука эволюционной психологии. В этой сфере познания рассматриваются те механизмы и методики функционирования нашего разума, которые возникли для того, чтобы помочь человеку выжить и воспроизвести себя. Отдельные механизмы приобрели форму психических «кнопок»,— на них можно «нажать» и таким образом преодолеть защитные механизмы нашей психики. Я назвал этот раздел книги «Кризисом разума», а не «Введением», потому что определение «нажимает на кнопки» сильнее, чем второе. Оно привлекает больше внимания, чем второе, и больше людей прочтут текст. По этой же причине я назвал книгу «Психическим вирусом», а не «Введением в меметику».

Эволюционная психология поднимает многие острые вопросы. В ней разъясняется ряд типичных различий между мужчинами и женщинами, особенно в области сексуального поведения. Глава 6 посвящена половому аспекту эволюционной психологии; в Главе 7 рассматривается взгляд эволюционной психологии на борьбу за выживание.

Меметика исходит из этих четырех базовых концепций и на их основе создает новую парадигму, в рамках которой можно дать ответ на ряд вопросов о том, как происходила эволюция культуры и каким образом она продолжается в настоящее время. Человечеству пора дать ответ на важный вопрос, и эту необходимость подчеркивает меметика.

> Позволим ли мы естественному отбору управлять эволюционным процессом беспорядочно, забыв о своем счастье, чувстве удовлетворения и духовности? Или же мы сами встанем у руля эволюции и зададим ей нужное направление?

Меметика дает нам те знания и открывает перед нами те возможности, которые позволят управлять собственной эволюцией в большей степени, чем когда-либо это происходило в истории человечества. И теперь, когда перед нами открылись эти возможности, вопрос в том, как мы их используем.

ЧЕЛОВЕЧЕСТВО В ОПАСНОСТИ

Психические вирусы не передаются оттого, что кто-то рядом чихнул, как передается грипп. Они не передаются половым путем, как СПИД. Психические вирусы не материальны. Они распространяются в процессе коммуникации. В Главе 8 показано, как психические вирусы «программируют» наше сознание. По большому счету, психические вирусы — это та цена, которую мы платим за одну из самых дорогих для нас свобод — свободу слова. Чем больше свободы предоставляется для коммуникации того или иного рода, тем более благоприятной оказывается среда для психических вирусов.

Некоторые психические вирусы возникают спонтанно — об этом мы расскажем в Главах 9 и 10. Другие психические вирусы создаются преднамеренно, и им посвящена Глава 11. Однако у всех психических вирусов есть одна общая черта.

> После того, как психический вирус создан, он становится независимым от своего создателя и стремительно эволюционирует, чтобы заразить как можно больше людей.

Психические вирусы — вовсе не какая-то отдаленная угроза, как взрыв Солнца или столкновение Земли с кометой. Они рядом с нами, здесь и сейчас — они живут с нами на протяжении всей известной истории. Психические вирусы постоянно развиваются, они становятся все совершеннее, и все глубже проникает их заражение. Теперь инфекция попадает в наше сознание новыми путями — через телевидение, поп-музыку, новые методики продаж продуктов и услуг. Но они не брезгуют и старыми испытанными путями: образование, религиозные учения и даже общение с нашими друзьями. Наши родители, против своего желания, заражают нас этими вирусами в детстве. Если у вас есть дети, то вы, безусловно, ежедневно передаете им «свои вирусы».

Читаете газеты? — Заражаетесь психическими вирусами. Слушаете радио? — Инфицируетесь психическими вирусами.

Встречаетесь с друзьями и болтаете с ними? — Цепляете вирус за вирусом. Если ваша жизнь не сложилась, можно биться об заклад: психические вирусы сыграли в этом немаловажную роль. Проблемы в общении с близкими? Психические вирусы парализовали ваш мозг и мешают вам заметить то, что могло бы дать вам счастье не на один день. Проблемы на работе, не сложилась карьера? — Психические вирусы покрыли тучами ваше будущее и всю вашу трудовую карьеру. Они ведут вас по пути, который наметили они сами — можете не сомневаться, эта «дорожка» к повышению качества вашей жизни не ведет.

Во всем мире то и дело возникают новые религиозные секты — это результат действия все более мощных психических вирусов. Эти секты завладевают человеческими умами и заставляют своих членов вести себя довольно необычно: иногда совершать странные ритуалы, иногда — даже массовые самоубийства. Если вы думаете, что у вас иммунитет, помните: никто и никогда не вступает в секту сознательно, чтобы его одурачили. Это проделки злобных и коварных психических вирусов. Основатель секты только запускает процесс, потом психические вирусы начинают жить собственной жизнью.

Работа СМИ и непрерывный процесс прямых выборов делают правительство США и других стран все более уязвимыми перед воздействием психических вирусов. В наше время политик не может добиться успеха у избирателей, если он не использует эффективный образ, который «нажимает на кнопки» избирателей и таким образом заставляет их отдать ему свои голоса. Политики говорят так: «Мы в глубоком кризисе, и только я смогу справиться с проблемами» или «Все эти проблемы появились благодаря тем, кто сегодня у власти. Безусловно, любые перемены будут лучше, чем проводимая сегодня политика!». Просчитанный до мелочей имидж политика — это своего рода боксерский «хук», который задействует самые сложные и глубокие психические вирусы, которыми заражено современное общество.

Какие безалкогольные напитки вы предпочитаете? Самые популярные бренды стоят в два раза дороже нерекламируемых напитков. Эта наценка — стоимость телевизионной рекламы, рассеивающей споры вокруг глубоко проникающих в сознание психических вирусов. Эти вирусы в буквальном смысле слова

овладевают мозгом людей, они заставляют их подкатывать свою тележку в супермаркете к полкам с этими брендами. Рекламные агентства, которым удается запрограммировать ваше сознание таким образом, чтобы вы поверили, будто вы действительно предпочитаете данный бренд,— это бесстыжие и расчетливые распространители психических вирусов.

Неконтролируемое распространение психических вирусов вызывает особую тревогу и в связи с тем, что они оказывают серьезное воздействие на состояние наших детей. В городах рождаются и стремительно распространяются разнообразные психические вирусы, поражая всех без разбора. Потом мы удивляемся, кто внушает детям состояние безнадежности, откуда берутся матери-одиночки и враждующие между собой молодежные группировки. Похоже, что сегодня многие молодые люди потеряли собственную систему ценностей — их общие устремления не могут не вызывать у нас крайней обеспокоенности. В Главе 12 рассказывается о том, каким образом можно «дезинфецировать» не только наше сознание, но и сознание наших детей.

МОЯ ПРОГРАММА

Позвольте мне с самого начала признаться в том, что цель написания этой книги состоит в том, чтобы что-то изменить в наших «человеческих» перспективах. Кое-что в этой книге поможет читателям усовершенствовать свою жизнь. Наверное, вы не ожидали встретить в научно-популярной книге мысли о способах развития собственной личности. Однако в рамках меметики исследуется умственная деятельность человека, и шире — человеческая жизнь. Естественно, что основы меметики могут улучшить качество жизни многих людей.

Прежде всего, стоит отметить, я никогда не написал бы ни эту книгу, ни мою первую — Getting Past OK («Прими свое прошлое»), если бы мне не удалось сознательно осуществить «дезинфекцию» своего собственного сознания от ряда мемов, усвоенных мною в детстве и юности, и не «перепрограммировать» себя новыми. Какие новые мемы вы изберете для своей «новой программы», если вам выпадет такой шанс, решить мо-

жете только вы сами. Лично я даже не знал такого слова — «мем», когда начинал эту работу. Теперь же я предпочитаю программировать свое сознание теми мемами, которые соответствуют моим жизненным ценностям, и я отказываюсь от тех мемов, которые существуют благодаря психическим вирусам. Возможно, вам подойдет этот путь, возможно — другой. Но вы фактически будете лишены права выбора, если не усвоите основ меметики.

Причина написания этой книги состоит в том, что мне действительно нравится менять что-то в наших перспективах. Такова моя программа, которой я руководствовался при создании «Психического вируса». Я считаю, что знание основ меметики настолько важно, что я должен приложить свои усилия для того, чтобы добиться их большей известности. Для меня это не просто «интеллектуальное упражнение». Речь идет о науке, но «Психический вирус» — безусловно, не «научно-исследовательский труд». Я написал эту книгу с одним намерением — содействовать распространению новой парадигмы меметики. Дело в том, что мне эта задача представляется крайне важной.

> Сознательное распространение идей, которые представляются вам важными, является одним из эффективных способов борьбы с психическими вирусами.

Не задумывались ли вы когда-нибудь, почему сегодня жизнь кажется такой сложной? Почему с каждым годом жизнь становится все сложнее, запутаннее, напряженнее? Одна из причин — постоянно растущая армия психических вирусов, которая с каждым годом завладевает все большей частью вашего сознания. Именно она мешает вам добиться счастья. Ее влияние на следующие поколения будет еще сильней.

Не задумывались ли вы когда-нибудь, почему колоссальный прогресс и технологии вовсе не упрощают жизнь, а, наоборот, усложняют ее? Дело в том, что каждый раз, когда ваше сознание подвергается воздействию психического вируса, вы подвергаетесь новому стрессу и волнению.

Люди бросаются к любым средствам — к психотерапии и мистицизму,— лишь бы немного облегчить неподъемное бремя стресса. Врачи уже не сомневаются: именно чрезмерный стресс становится нашим главным убийцей. Однако ученые все еще спорят — что именно вызывает у нас стресс и как бороться с ним. Как говорят медики, есть два типа людей — тип А постоянно подвержен стрессу, тип Б стрессу не подвержен. Но никакого четкого представления о том, что же именно приводит тех или иных людей в одну из этих групп, у медиков нет. Даже у людей типа Б иногда появляются симптомы, свидетельствующие о наличии стресса. Новая наука — меметика — дает ответы на многие вопросы, связанные с проблемой стресса.

> Занимая «биты» вашего сознания, направляя вас в неверную сторону, психические вирусы отвлекают вас от самого важного в вашей жизни и вызывают замешательство, стресс и даже отчаяние.

Психические вирусы инфицируют ваше сознание, они таким образом программируют его. В результате вы начинаете двигаться далеко не туда, куда собирались. Поскольку это происходит подсознательно, вы замечаете, старея, только то, что в жизни все больше стресса, все меньше радости, что вы спускаете свою жизнь на тормозах и в ней почти нет никакого смысла. Мотивация поступков все чаще ускользает от сознания. Теперь жизнь приносит намного меньше радости, чем раньше. Я перечислил лишь некоторые последствия психических вирусов. И укрыться от этой инфекции можно лишь в том случае, если вы будете жить в полной изоляции с момента рождения.

Тем не менее, вы можете начать «дезинфекцию» своего сознания самостоятельно. Я надеюсь, что вашим первым шагом к обеззараживанию будут те знания, которые вы почерпнете из этой книги. Однако придется приложить немного усилий, чтобы усвоить новую парадигму.

ПОЯВЛЕНИЕ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ

Ученым всегда было трудно добиться от широкой общественности признания своих новых идей. По своей природе наука является «искусственным отбором» идей, и в этом отборе ученые руководствуются тщательным анализом их полезности, а не ощущениями тех или иных людей. Поэтому новые научные концепции нередко приходятся публике не по душе и вызывают вполне прогнозируемую отрицательную реакцию. Когда в 1859 г. Чарльз Дарвин изложил свою концепцию естественного отбора, общественная реакция была неоднозначной. Похоже, что до момента принятия и усвоения широкой публикой любой новой и революционной научной парадигмы она должна пройти несколько стадий развития.

1. Снисходительной отношение / Маргинализация. Поначалу новая теория кажется чем-то ошеломляющим: странной идеей, которая, однако, ничем не угрожает общепринятому мировоззрению. Высказываются мнения, что новая концепция — лишь один из вариантов уже существующих теорий. Сейчас, когда я пишу эти строки, меметика только начала выходить из этой стадии. Редакторы The New York Times Magazine (номер от 22 января 1995 г.) выступили с критикой по поводу все более частого использования слова «мем» и попытались маргинализировать само понятие: «Скептически настроенный читатель, возможно, задумается, что нового вносит понятие «мем» в парадигму культурной эволюции. Что и говорить, ничего под Солнцем не бывает нового». Когда вы прочтете эту книгу, вы узнаете, что меметика не столько дополняет известную парадигму культурной эволюции, сколько создает новую и более сильную парадигму.
2. Высмеивание. Если новая идея упрямо цепляется за жизнь, то снисходительного отношения к ней уже не достаточно. Парадигма осмеивается, когда люди с улыбкой осознают, что она противоречит тому, в истинности чего они были убеждены. Современники насмехались над Дарвином, который никак не мог понять, что для осуществления отбора

необходимо вмешательство самого Всевышнего. Дарвин был глубоко поражен очевидной невозможностью передать широкой публике новую парадигму. Подобное издевательское отношение время от времени можно видеть в тех местах, где о ней дискутируют, например, в одной из конференций в интернете — alt.memetics.

3. Критицизм. Когда новую концепцию усваивает широкая публика, люди, обладающие противоположным мировоззрением, а также те, кто немало потратил сил на усвоение и распространение старой парадигмы, снимают белые перчатки. Дарвинизм по-прежнему находится под огнем критики со стороны последователей креационизма, полагающих, что эта теория противоречит известной им Истине. Возможно, «Психический вирус» станет причиной серьезной критики в отношении самой меметики. Не стоит этого бояться, поскольку таков естественный ход событий при смене парадигмы.
4. Одобрение / Усвоение парадигмы. В конечном счете новая парадигма увлекает достаточное количество людей, чтобы общество могло принять ее как психологически, так и интеллектуально. Последователи новой концепции теперь не чувствуют себя столь же одинокими и непризнанными, как Колумб среди людей, считавших землю плоской. Новый мир принимает новую парадигму, и общественное мнение переходит на ее сторону. На этой стадии ее начинают изучать в школах, а ученые готовятся бросить миру новый вызов.

По-видимому, наше сознание недостаточно приспособлено для того, чтобы понимать механику своей работы. Поначалу, возможно, вы испытаете замешательство или тревогу или чтение внезапно вас утомит. Возможно, что-то вызовет гнев. И хотя в настоящий момент это утверждение покажется вам абсурдным, но такого рода чувства и симптомы — всего лишь защитная реакция психических вирусов вашего сознания. Дело в том, что развитие психических вирусов протекает таким образом, чтобы впоследствии они смогли «отстоять» ту часть вашего сознания, в которой они закрепились. Любая попытка избавиться от них может послужить для вирусов «спусковым крючком».

Если при чтении этой книги вы испытаете некоторые из описанных реакций, не переживайте: это пройдет, если вы сможете с этими вирусами справиться. И если вы выдержите, то получите в подарок мощный инструмент, который позволит вам изменить не только свое будущее, но и, возможно, будущее всего Человечества.

Глава 1

МЕМЫ

Не бывает «абсолютных истин»; все истины наполовину состоят из лжи. Если же к ним относиться как к «абсолютным истинам», все пойдет насмарку.

Алфред Норт Уайтхед

Слово «мем» я впервые услышал несколько лет назад во время одной из ожесточенных политических дискуссий, которые мы вели с коллегами в кафе компании Microsoft. В те годы во время обеденного перерыва мне не часто доводило слышать какие-либо незнакомые слова. Я самоуверенно считал себя достаточно начитанным (и не стоит забывать о трех с половиной годах, проведенных в Гарварде!), чтобы знать все слова, которые могут быть произнесены в кафетерии во время обеденного перерыва.

Я обедал с Чарльзом Саймони и Грегом Казником, двумя наиболее мною уважаемыми коллегами из Microsoft. Возможность совершать ланч с этими прекрасно образованными и блестящими людьми была далеко не из последних причин, почему я работал на Microsoft. Именно Чарльз, кстати говоря, содействовал моему устройству на работу в эту фирму в 1981 г. и годом позже поручил мне написать первую версию программы Microsoft Word. (Следу-

ет признать, что это у меня неплохо получилось. Теперь я понимаю, что за программой Word стояли «хорошие мемы».)

Мы говорили о политике и правительстве, которое по-прежнему финансирует проекты, основное назначение которых — увеличение популярности отдельных политиков. Почему, задавали мы вопрос, общество избирает неэффективных и коррумпированных политиков? Может, избиратели попросту дураки? (В Microsoft действовал негласный «мем», согласно которому одной из вероятных причин, по которой что-либо не было сделано должным образом, является чья-либо глупость.) Чарльз, как обычно, ответил энергично, со своим венгерским акцентом, не прекращая уплетать «салат Цезарь» (без анчоусов, но зато с красным перцем):

— Хорошие мемы.

— Будьте здоровы,— сказал я, как если бы он чихнул.

— Нет, хорошие мееемы,— повторил Чарльз.

— Хорошие что? — переспросил я.

— Меемы, мееемы! — снова повторил Чарльз.

— Мемы,— как эхо, повторил Казник.

— Ты смеешься над нами! — добавил Чарльз.— Ты что, никогда не слышал о мемах?

— Ты не знаешь, что такое мемы? — снова откликнулся Казник.

— Мемы? — замычал я непонимающе, поскольку это все, что я на тот момент мог внести со своей стороны в дискуссию.— Что такое мемы?

— Мем — это как Пятая симфония Бетховена,— нашелся Чарльз.

Казник возразил:

— Подожди-ка, я с этим не согласен. Я сомневаюсь, что Пятая симфония Бетховена является мемом. Возможно, она содержит хорошие мемы, но сама симфония — это не мем.

Чарльз сдвинул брови, обдумывая это возражение.

— Хорошо,— сказал он,— хо-ро-шо.

Это его «хо-ро-шо» тоже было мемом (если это действительно мем), который он усвоил еще на своей работе в исследовательском центре Xerox Palo Alto (PARC). Этим «хо-ро-шо» он в действительности пользовался для того, чтобы его не перебивали в тот момент, когда он обдумывает ответ.

— Ну, хорошо, ты прав,— уступил он наконец.— Пятая симфония Бетховена мемом не является. Но ее первая тема, это «та-та-та-ТАМ» — самый настоящий мем.

Казника этот ответ не устроил.

— А я думаю, что даже «та-та-та-ТАМ» — это не мем. И если и мем, то далеко не в полном смысле этого слова. И вообще это плохой пример.

— А что может быть хорошим примером? — от любопытства я уже переходил на крик.

— Ладно,— сказал Казник,— сейчас я все объясню. Если ты постоянно напеваешь «та-та-та-ТАМ», то это будет примером хорошего мема. Но Чарльз, вероятно, имел в виду другое. Я тут уточню: факт наличия миллионов копий Пятой симфонии Бетховена на пластинках и компакт-дисках еще не делает нее хорошим мемом.

— Позволю себе не согласиться,— запротестовал Чарльз.

Казник ответил ему:

«Уточним. Иными словами, ты хочешь сказать, что библиотеки — это лишь способ из одних книг производить другие? — Я еще не успел усвоить эту формулировку, как Казник продолжил: — Понимаешь, мне кажется, это философский вопрос — что именно мемы делают с людьми. Если ты сделаешь целую папку фотокопий* какого-либо документа, то только этим ты не сделаешь из него хороший мем. Но если ты раздашь эти копии и люди их запомнят и начнут повторять, это будет хороший мем.

Пока сознание Чарльза обрабатывало эту мысль, он произносил свое «хо-ро-шо» и всем своим видом внушал благоговейный трепет. Наконец он согласился:

— Порядок. Хорошо сказано.

— Спасибо за внимание.

---

* Казник, Чарльз и я в конце 70-х гг. работали в компании Xerox. Казника всегда звали по фамилии, потому что в фирме работало два других Грега. И когда Чарльз поворачивал голову к Казнику и звал его по фамилии («Казник!»), это тоже было броским и запоминающимся мемом. Другой мем заключается в том, что бывшие работники фирмы Xerox не называли фотокопии по имени фирмы — «ксерокопиями». Это было частью корпоративной культуры, нам это внушили в фирме. Оба этих мема закрепились в нашем сознании, и мы использовали их и тогда, когда работали в Microsoft.

Воцарилась тишина, а я между тем запаниковал: мои коллеги, очевидно, сочли беседу законченной, я по-прежнему не знал, что такое мем. Я понял только, что он имеет нечто общее с информацией, и наудачу спросил:

— Иными словами, мем — это любая информация?

Чарльз и Казник открыли рты одновременно. Казник заговорил первым:

— Разрешишь? Мем — это то, чему подражают. Мем — это основная единица имитации.

— То есть мой зевок является мемом? — привел я первый пример, пришедший мне в голову.

— Пожалуй, нет. Впрочем, не знаю, это неудачный пример,— засмеялся Казник.

— Ха-ха,— загоготал Чарльз.— Ты попался на собственную удочку.

— Вовсе нет,— защищался Казник.— Дело в том, что зевок — это поведенческая практика, а мемы, как я полагаю, это мысли.

— Давай еще! — обратился ко мне Чарльз.— Ты поставил неправильно вопрос. Кого волнует, является ли зевок мемом! Правильно было бы спросить: какие мемы являются наиболее интересными.

— Вот именно,— поддакнул Казник.

— Ну, какие мемы интересны? — спросил я столь же послушно, как я соблюдаю прочие инструкции.

— Интересный вопрос,— сказал Чарльз.

В попытке ответить на этот вопрос я провел два следующих года.

МЕМЫ И МЕМЕТИКА

Мем — это секретный код человеческого поведения, своего рода Розеттский камень, с помощью которого мы можем разобраться в сути религии, политики, психологии и культурной эволюции. К сожалению, этот же ключ открывает ящик Пандоры и позволяет изобрести новые изощренные методики манипулирования массовым сознанием. Возможно, что вскоре мы будем с

умилением вспоминать «старые добрые дни» и сегодняшнюю навязчивую рекламу по телевидению, речи современных политиков и телевизионных евангелистов.

Термин «мем» впервые был использован в 1976 году оксфордским биологом Ричардом Доукинсом в книге «Эгоистичный ген» (Richard Dawkins, The Selfish Gene). Затем изобретение Доукинса подхватили другие ученые, занимающиеся эволюционной биологией и психологией — например, Генри Плоткин (Henry Plotkin), а также такие видные когнитивисты, как Дуглас Хофстедтер (Douglas Hofstadter) и Дэниел Деннетт (Daniel Dennett). Эти ученые попытались применить данную модель человеческого сознания и мысли в рамках существующих биологических, психологических и философских теорий.

Понятие мема играет центральную роль в новой парадигме социокультурных наук. В рамках данной новой парадигмы мы рассматриваем культурную эволюцию с точки зрения самого мема, а не с точки зрения индивидуума или общества.

Почему же мы решили взяться за этот труд — посмотреть на жизнь под этим новым, непривычным и неудобным углом? По той же причине, по которой ученые древности признали, что Земля не плоская, а круглая, исходя из тех же побуждений, которые заставили астрономов отбросить гипотезу, согласно которой вся Вселенная вращается вокруг земли. Дело в том, что эти новые теории позволяли лучше объяснить мир. И когда новая модель мира найдена, она позволяет дать ответ на большое количество вопросов. Подобного рода моделью является теория мема, или меметика.

> В рамках меметики исследуется принцип действия мемов: их взаимодействие, репликация (самовоспроизведение) и эволюция.

Меметика является социокультурным аналогом генетики — науки, посвященной рассмотрению схожих процессов в сфере биологии.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕМА

— Что же это такое — мем? — спросите вы.

Ответить на этот вопрос не так-то просто. Если бы вы задали этот вопрос биологу, то его ответ был бы похож на первое определение мема, данное Доукинсом:

> *Биологическое определение мема (по Доукинсу):*
> Мем — это основная единица передачи культурной информации, то есть имитации.

Согласно этому определению, все, что входит в понятие «культуры», составлено из атомов — мемов, которые находятся в постоянной конкуренции между собой. Распространение мемов осуществляется посредством передачи от сознания одного человека к другому,— как гены при оплодотворении яйцеклетки. И те мемы, которые выиграли эту конкуренцию — добились успеха и покорили наибольшее количество умов,— образуют собой те практики и творения, которые мы называем современной культурой.

Для биологов интереснее всего те мемы, которые относятся к поведению. Доукинс приводит следующие примеры мемов:

> Мелодии, идеи, крылатые выражения, моды, способы изготовления посуды и постройки арочных конструкций.

Если следовать данному определению биологов, в одном сезоне женщины носят длинные юбки, а на следующий год по какой-либо причине их охватывает «мем коротких юбок», и они носят мини-юбки. Песни, которые сражаются друг с другом за то, чтобы попасть в хит-парад, являются мемами, а иногда — целым рядом мемов. Затем люди начинают напевать легко запоминающиеся мелодии и распространяют эти мемы далее. Инженеры проектируют консольные мосты, затем изобретается висячий

мост, и его мем стремительно распространяется и завоевывает позиции для данного нового стандарта мостостроения.

Биологическое определение можно счесть вполне достаточным, поскольку оно позволяет нам свести культуру как целое к ряду удобных в обращении компонентов, дать им название и провести наблюдение за процессом воздействия и развития. К сожалению, это определение не дает нам четкого ответа на важный вопрос — почему одни мемы распространяются, тогда как у других этого не получается. Поэтому оставим на время это определение и рассмотрим другие.

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Если спросить у психолога, что такое мем, то он даст несколько иной ответ, в котором будет в большей степени отражены особенности деятельности человеческого сознания, а не составляющие элементы поведения. Психолог Генри Плоткин определяет мем следующим образом:

> *Психологическое определение мема (по Плоткину):*
> Мем является единицей культурной наследственности, аналогичной гену. Мем — это внутренняя репрезентация знания.

В этом определении подчеркивается аналогия с генами, химическими по своей природе участками молекулы ДНК. Если эти «факторы» отличия ДНК определяют такие внешние черты, как цвет глаз или волос, группу крови и даже то, кем вы вырастете — человеком или лабрадором, то мемы определяют особенности вашего поведения. Если уподобить ваше сознание компьютеру, мемы будут отвечать за ваше «программное обеспечение», software, а гены — за «железо», hardware: мозг и центральную нервную систему.

В соответствии с этим определением, мемы живут не во внешних атрибутах культуры, а в самом сознании. И действительно,

ведь именно в сознании человека происходит конкурентная борьба между мемами. В соответствии с этим определением, мемы женщины, носящей мини-юбку, можно разделить на три группы: первый мем — «надо быть в курсе, какие сейчас моды», второй мем — «на модных женщин больше обращают внимание», третий мем — «я хочу, чтобы на меня обращали внимание». И если женщина надевает короткую юбку, то это свидетельствует о наличии в ее сознании трех перечисленных мемов. При наличии достаточного количества женщин, с сознании которых работают эти мемы, возникает еще один мем: «мини — это модно». И этот мем приводит к реальному укорочению юбок.

В мостостроении также действуют свои мемы, и это приводит к эволюции методов постройки мостов. Сознание архитектора «программируют» следующие мемы: «именно висячий мост будет лучшим решением для данного типа работы», «архитектор, выполнивший свою работу хорошо, получает одобрение своего начальства», «важно получить одобрение начальства». Если в сознании архитектора не будет действовать хотя бы один из этих мемов, он не будет проектировать висячий мост. Только взаимодействие трех этих мемов повлечет за собой возведение той или иной конструкции. Безусловно, архитектор действует не в одиночку — с ним трудятся много других людей: инженеры, рабочие, водители, и каждый из них действует в соответствии со своими собственными мемами.

Психологическая формулировка предполагает, что мемы играют ту же роль в нашем поведении, какую исполняют гены в нашем теле. Мемы — это внутренняя репрезентация знания, их существование приводит к определенным последствиям во внешнем мире. Гены — скрытые внутренние единицы информации, заложенной в эмбрионе, и ее особенности имеют свой «результат» — при участии окружающей среды из нее развиваются плоть и кровь молодого организма. Мемы тоже являются скрытой, внутренней репрезентацией знания, которая также при воздействии среды имеет определенные проявления во внешнем поведении человека и его культурных артефактах — например, юбках и мостах. Если я где-нибудь замечу мини-юбку, то в моем сознании может возникнуть мем: «мини — это модно». Следует помнить, однако, что этот мем возник в моем сознании, что он не воплотился в теле Мэг Райан.

Если вы в своей жизни столкнулись с серьезными проблемами, психолог-меметик постарается определить, какие именно мемы пациента привели к нежелательным результатам. После того, как эти мемы установлены, их можно скорректировать*.

Такой подход к мемам облегчает понимание действия человеческой психики. Тем не менее он не дает ответа на целый ряд вопросов, относящихся к теории эволюции человеческого знания. Основное внимание в рамках этой модели уделяется человеческому сознанию, в нем не рассматривается человеческое знание как единое целое, как информация, которая принадлежит большому числу людей. Люди получают другие виды информации – например, сведения о географии, природе Вселенной или генетических данных, заложенных в ДНК каждого организма. Это знание как-то влияет на наше поведение и культуру, но как?

КОГНИТИВИСТСКОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Давайте попробуем полностью абстрагироваться от нарисованной нами картины и рассмотреть понятие мема без учета нас

Когнитивистское определение мема (по Деннетту):
Мем — это такого рода комплексная идея, которая формирует себя в виде чего-то определенного и запоминаемого. Мем распространяется посредством орудий — физических проявлений мема.

* Этот метод терапии близок к так называемой когнитивной терапии (cognitive therapy), основанной в 50-х годах психологами Альбертом Эллисом (Albert Ellis) и Аароном Беком (Aaron Beck). Последователи этого метода исходят из положения, что такие нежелательные психические состояния, как депрессия, развиваются из неправильных взглядов пациента («когниций») на жизнь и мир. Если пациент создает неадекватную модель действительности, то у него очень мало шансов в этой жизни преуспеть. Терапевт в беседах с пациентом на основе четкой методики выявляет и «корректирует» некорректные или не соответствующие действительности убеждения пациента. В конечном счете пациент получает усовершенствованную «рабочую модель» мира и способа жизни в нем, и его состояние улучшается.

самих. Такое определение мы можем найти в труде психолога-когнитивиста и философа Дэниела Деннетта.

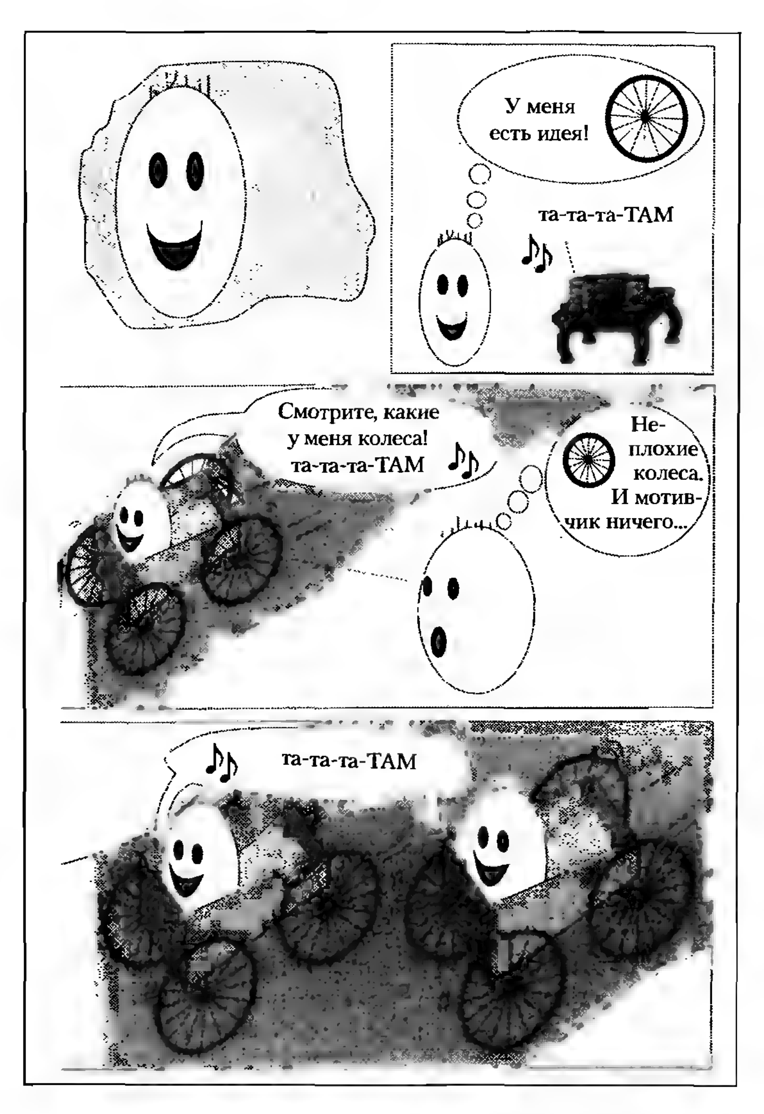
Деннетт объясняет свое определение следующим образом:

> «Тележка на колесах со спицами служит не только для перевозки зерна или других грузов; эта тележка «перевозит» замечательную идею «тележки на колесах со спицами» — из одного сознания в другое».

Благодаря этому определению мы можем посмотреть на мир с точки зрения мема. Обратите внимание на выражение «формирует себя». Мы ведь знаем, что идеи не могут «формировать себя», как ложки не могут «сами по себе» танцевать на столе. Это определение является научной моделью, и мы уже знаем, как много таких моделей можно выстроить вокруг одного только термина — «мем». Выражение «формирует себя» — это лишь уловка исследователя, с помощью которой он побуждает своих читателей взглянуть на мир с точки зрения мема. Если вы посмотрите на отдельные мемы, то вы обратите внимание, как много интересного происходит вокруг. По мере того, как эти мемы распространяются, они претерпевают мутацию и погибают.

Если в сознании какого-либо человека действует мем «тележки на колесах со спицами», то он может такую тележку создать. Когда другой человек увидит эту тележку, он «заразится» этим мемом и сделает другую тележку. Этот процесс может повторяться бесконечное число раз. В отличие от определения биологов, когнитивистское представление о мемах помещает их в царство невидимого: мемы формируют «программное обеспечение» нашего сознания. В сознании зарождаются те формы, которые впоследствии материализуются в физическом мире и передадут свои споры другим людям.

Можно сказать, что когнитивистское определение дает нам лицензию частного детектива. Теперь мы можем вооружиться лупой и наблюдать за конкретными мемами: как заражение мемом воздействует на поведение людей; как люди распространяют этот мем; как один мем конкурирует с другими — например, мем консольного моста — с мемом подвесных мостов. Благодаря этой формуле мы можем понять, какие особенности мема привели



Если кто-нибудь создаст тележку на колесах со спицами или запишет Пятую симфонию Бетховена, эти физические предметы, колеса и записи, становятся «орудиями» распространения мемов, которые косвенным образом попадают в сознание других людей. На этом рисунке речь идет о меме «колес на спицах» и меме мелодии «та-та-та-ТАМ».

к тому, что он «завоевал» большее (или меньшее) число умов в сравнении с мемами-конкурентами.

В этом определении, правда, есть одна терминологическая загвоздка: мем, согласно когнитивистской формулировке, распространяется посредством «орудий». Но определить эти «орудия» далеко не так просто, как в биологии (там «орудиями» распространения ДНК служат отдельные организмы). Передача мемов не всегда осуществляется так же просто, как в рассмотренных нами примерах (один человек напевает мелодию или толкает тележку на колесах со спицами, а другие им подражают).

Итак, если мемы — это внутренняя программа человека, мы должны обратиться к последним исследованиям психологов и узнать, каким образом мы «программируемся» — иными словами, каким образом мемы передаются в наше сознание. Ведь после того, как программа попала в наше сознание, в комплексе наших поведенческих мотивов появляются и те, которые способствуют косвенному распространению мемов.

И хотя в некоторых случаях использование термина «орудие» может прояснить картину,— например, при описании человеческого поведения или какого-нибудь культурного артефакта, который инфицирует людей своими мемами,— гораздо чаще мем становится причиной ряда действий, которые выстраиваются, как картинки в комиксах. Лишь в результате одной из побочных своих функций эти мемы распространяются. Колеса вагонов, как телевизионная реклама,— это исключения среди орудий распространения мемов; общий принцип сложней.

РАБОЧЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Как и биологам, нам нужно такое определение мема, которое позволило бы нам понять процессы культурной эволюции. При этом нам нужно держать в уме психологическую формулировку, согласно которой мем — это внутренняя репрезентация знания. И, в соответствии с когнитивистской формулой, мы должны определять мемы как идеи — как наше «программное обеспечение», как определенный внутри нас порядок наших

собственных действий,— которые приводят к каким-либо изменениям во внешнем мире. Результатом такого синтеза станет определение, во многом похожее на формулу Доукинса, представленную им в 1982 г. в его книге «Расширенный фенотип» (The Extended Phenotype). В дальнейшем я буду использовать это определение в своей книге.

Определение мема:
Мем — единица информации, которая содержится в сознании. Мем воздействует на события таким образом, чтобы в сознании других людей возникло большее количество его копий.

Теперь, когда мы можем воспользоваться этим определением, можно дать ответ на те вопросы, которые я задавал своим коллегам в Microsoft — Чарльзу Саймони и Грегу Казнику. Является ли зевок мемом? Нет, зевок — поведенческая практика; насколько мне известно, зевок не является внутренней репрезентацией какой-либо информации. Несмотря на то, что зевать — «дело заразительное» (зевки «самореплицируются»), в большей степени это напоминает не мемы, а испорченную настройку радиоприемника: увидишь, что кто-то зевает, и, быть может, зевнешь и сам. Однако зевок не воздействует на события таким образом, чтобы в мире появилось как можно больше копий этой «информации». Люди зевают, когда видят, что зевают другие; однако внутреннее их состояние не меняется, и в результате они не будут зевать в будущем чаще, более того — их поведение никоим образом от этого не изменится.

А как насчет «та-та-та-ТАМ» — знаменитого лейтмотива Пятой симфонии Бетховена? Поскольку он хранится в моем сознании, в сознании Чарльза и Казника, этот мотив является мемом. Я только что инфицировал вас его копией. Если вы услышите в ближайшие дни эту музыку или кто-нибудь в вашем присутствии заговорит о Пятой симфонии Бетховена, то у вас поневоле возникнут ассоциации с обсуждаемой в этой книге темой. И если вы внезапно заговорите с друзьями на эту тему («Надо же! Я как раз читал об этом мотиве — «та-та-та-ТАМ»

в книге «Психический вирус». Ты знаешь, что «та-та-та-ТАМ» — это мем?»), то станете распространителем тех мемов этой книги, которыми вы уже заразились.

МЕТАМЕМЫ!

В этой книге представлены различные размышления о мемах. Когда вы прочтете ее и осмыслите, в вашем сознании возникнут «мемы о мемах» — метамемы! Если вам захочется написать книгу о мемах, или рассказать кому-нибудь о меметике, или просто дать почитать свой экземпляр «Психического вируса» тому, кто эту книгу может понять, метамемы вашего сознания будут самореплицированы.

Я хотел бы особо обратить ваше внимание на следующий метамем: все, что содержится в этой книге, как и предостерегает вынесенное в эпиграф изречение Уайтхеда, лишь полуправда. Впрочем, это не значит, что моя книга плоха; я, как и Уайтхед, хочу сказать лишь то, что это высказывание было бы справедливо и в отношении любой другой научной книги. Я считаю, что меметика — это научная модель. Это один из способов взглянуть на мир. Меметика позволяет «взглянуть» на идеи — мемы — как на отдельные организмы, которые борются за место в вашем сознании, а также за место в сознании других людей. В случае если эти понятия могут причинить вред и являются составной частью заразного психического вируса, понимание этой модели может предоставить вам способы борьбы с инфекцией.

> Я вовсе *не* утверждаю, что это истина. Я *не* утверждаю, что это происходит в действительности.
> Я вовсе *не* настаиваю на том, что это — единственный или единственно верный способ анализа работы нашего сознания.

Невропатолог мог бы сказать нам, что на самом деле в тот момент, когда какая-либо идея образуется в нашем сознании,

происходит целый ряд сложных электрохимических изменений в разных участках головного мозга. Возможно, невропатолог даже указал бы нам, в каких именно участках мозга происходят эти процессы, и подтвердил бы свои слова данными, полученными в экспериментах,— пациенты, у которых были поражены данные участки мозга, не могли «заразиться» какими-либо мемами. Безусловно, это обоснованная точка зрения; но наша книга не об этом. Наша книга посвящена меметике.

Психолог же, в свою очередь, указал бы на то, что идеи, о которых люди думают и говорят, основаны на неудовлетворенных желаниях, борющихся друг с другом инстинктах, перенесенных психических травмах и т. д. Безусловно, эта точка зрения тоже обоснована, но наша книга не о том — наша книга посвящена меметике.

В последние десятилетия физика все чаще стала входить в противоречие с философией. Наше представление о квантовой физике — физике частиц, размер которых менее атома,— вынуждает нас осознать, что отделять реальность от того, кто фиксирует эту реальность, невозможно. Когда-то считалось неоспоримым, что материя состоит из атомов. Затем мир был ошеломлен новостью: оказывается, сами по себе атомы состоят из протонов, нейтронов и электронов. Конечно, не мог не озадачить тот факт, что внутри атомов больше пустоты, чем материи; однако все эти протоны и нейтроны теперь представали составными единицами материи — более прочными, чем камень.

Теперь наука пошла еще дальше — известно, из чего состоят протоны и нейтроны. У физиков есть уравнения, в которых описывается поведение компонентов этих составных частиц атома. Основная загвоздка, однако, состоит в том, что эти частицы ведут себя далеко не так, как обычная материя. Не напоминает их поведение и энергию. И уже совсем странным делает положение знаменитый принцип неопределенности Вернера Гейзенберга, согласно которому квантовая энергия не может быть исследована без внесения в нее изменений. Это звучит так, как если бы в реальности, в данном месте и времени, кванты не существовали — пока мы не предприняли попытку их измерить.

О чем же это говорит? Прежде всего, о «меметической природе» всего, что мы называем реальностью. Все определения,

которые даются предметам, являются мемами, а не Истиной. Понятие атома — мем, изобретенный в Древней Греции. Представление о составных частях атома и те сложные формулы квантовой физики, которыми они описываются, на самом деле являются более свежим набором мемов.

Если ваша модель реальности, как в Древней Греции, предполагает наличие четырех основных стихий — земли, воздуха, огня и воды,— то вы, возможно, попытаетесь превратить свинец в золото и потратите на это много времени. Если же, согласно вашей модели реальности, существует несколько десятков элементов, образуемых неизменяемыми и неделимыми атомами, вы займетесь чем-нибудь другим. А если в вашей модели реальности допустимо деление ядер, то весьма вероятно, что вы попытаетесь высвободить атомную энергию и создать ядерную бомбу. Итак, наш способ описания действительности,— согласно которому мемы определяют наше отношение к тем или иным вещам,— имеет большое значение в жизни.

По этой причине метамемы, о которых пойдет речь в данной книге, имеют столь важное значение. Безусловно, вы сможете обойтись в жизни и без этой информации,— греки, например, прекрасно жили без таблицы химических элементов. Тем не менее, благодаря знаниям об отдельных элементах, мы получили практически все — от стали до микропроцессоров. Так и изучение меметики может открыть перед нами новые возможности и помочь решить многие проблемы, казавшиеся до этого момента неразрешимыми: положить конец голоду в мире, нарушению прав человека, предоставить каждому ребенку возможность учиться и реализовать себя.

Похоже, что социальные проблемы — эти устойчивые, заразные язвы нашей культуры — не собираются оставить нас в покое. Все считают их крайне нежелательными, но они по-прежнему передаются и распространяются. В рамках меметики перечисленные проблемы рассматриваются как психические вирусы, и эта наука — возможно, впервые в истории — предоставляет обществу достаточно мощные инструменты для того, чтобы справиться с ними.

«Хорошие мемы» и психические вирусы

Когда Чарльз Саймони употребил это краткое определение — «хорошие мемы»,— чтобы охарактеризовать ту ситуацию, при которой мы по-прежнему избираем неэффективных политиков, он вовсе не хотел назвать неэффективность хорошей идеей. Он хотел сказать, что в сознании людей функционируют мемы, которые влияют на их решение голосовать за тех или иных кандидатов, по той или иной причине, и что эти мемы изначально были «хорошими».

> Когда в этой книге используется выражение «хороший» или «эффективный мем», имеется в виду идея или верование, которое успешно распространяется среди населения. При этом такая идея не обязательно должна быть «подлинно хорошей».

Некоторые мемы распространяются непосредственно — от сознания к сознанию. Вопль «Пожар!» в переполненном театре способствует молниеносной передаче мема из одного сознания в другое. Распространение других мемов осуществляется более опосредованным путем. Допустим, какая-либо женщина вспоминает свое тяжелое детство, железную дисциплину и, не желая повторения этого опыта для своей дочери, предоставляет ей полную свободу (мем противоположной стратегии воспитания детей). В результате внучка, памятуя о своем негативном опыте, который она получила вкупе с полной свободой, вновь принимает на вооружение стиль железной дисциплины, который практиковала ее бабушка. Таким образом, мем «воспитания детей в железной дисциплине» передается косвенным образом*.

* Следует, однако, отметить, что мем «я не хочу быть похожей на свою мать» передается непосредственно.

Мемы могут распространяться очевидными способами, как в рассмотренных выше примерах, а также посредством комплексной причинно-следственной связи, иногда случайно и хаотично. Однако время от времени из этого хаоса восстают устойчивые причинно-следственные отношения: в мире что-то происходит, это «что-то» инфицирует людей определенными мемами, которые в конечном счете заставляют своих носителей вести себя таким образом, чтобы способствовать их репликации и / или распространению. Это «что-то» и есть психический вирус.

> Психический вирус — явление, которое может инфицировать людей мемами. В свою очередь мемы воздействуют на поведение зараженных людей с целью продления своей жизни и распространения вируса.

Нацистские идеалы получили стремительное распространение в гитлеровской Германии вовсе не потому, что в них хотя бы отчасти содержался «позитивный посыл». Дело в том, что нацисты высвободили мощный психический вирус, который мог крайне успешно поражать людей. В действительности же нацизм является классическим примером патологического психического вируса — эпидемической мыслеинфекции. Зараженные ее мемами, люди совершали чудовищные зверства.

Слово «явление» имеет довольно общий характер; тем не менее я обещаю читателям, что в дальнейшем объясню детально — какого рода мемы и какого рода психические вирусы могут успешно распространяться. В настоящий момент отметим важную деталь: успешно распространяющиеся мемы вовсе не обязательно приводят к повышению качества жизни людей,— более того, нередко они наносят вред. И те мемы, которыми инфицируют вас психические вирусы с целью продления своего существования, иногда могут отвлекать вас от более серьезных задач, иногда могут привести вашу жизнь к настоящей катастрофе.

Меметика, как и любая другая наука, представляет собой набор таких мемов, которые позволяют нам разобраться в опреде-

ленных аспектах этого мира и предоставляют способность осуществлять контроль над ними. Обратите внимание, что я не говорю: «Меметика — это скрытый принцип действия Вселенной» или — «Именно меметика является Истиной, раскрывающей принципы функционирования человеческого сознания». Меметика — это не Истина, это лишь модель, как и любая другая наука, как и любой другой мем. Если вы поверите в то, что те или иные мемы являются Истиной, вы уже не сможете определять и выискивать те мемы, которые программируют ваше сознание. Вы станете более уязвимыми перед психическими вирусами и их инфекциями.

> Самое интересное в мемах не то, что одни из них «правда», а другие — «ложь». Самое интересное в мемах то, что именно они являются теми структурными элементами, из которых состоит наше сознание.

Меметика позволяет нам разобраться в одном из самых интересных вопросов этого мира: почему мы думаем и поступаем именно так, а не иначе? Основная цель этой книги заключается в том, чтобы научить вас (инфицировать ваше сознание) мемами, совокупность которых называется меметикой. Полученные вами сведения вы сможете использовать, как вам будет угодно: вы сможете нарастить «мускулы» своего интеллекта, а возможно — стать первооткрывателем нового Золотого Века человечества. Сначала рассмотрим, как мемы формируют наше сознание и определяют наше поведение.

СОЗНАНИЕ И ПОВЕДЕНИЕ

Любое произведение человека — книга, симфония, картина, архитектурный памятник или что-либо другое — всегда является его портретом.

Сэмюэл Батлер

Мемы распространяются, воздействуя на сознание людей, а следовательно — на человеческое поведение. Задача мема — в конечном счете инфицировать кого-нибудь еще. Если в вашем сознании действует какой-либо мем, то можно не сомневаться, что он влияет на ваше поведение — существенно или несущественно.

В этой книге все поведенческие установки человека рассматриваются в качестве комбинации врожденных «инструкций», заложенных в ДНК, и психических программ, приобретенных вашим сознанием по мере развития,— иными словами, как комбинация генов и мемов. Некоторые полагают, что следует принимать во внимание третий фактор: душу, дух, некое «я! я! я!», который требует признать тот факт, что в нем заложено нечто большее, чем в машине. Определить этот «фактор «я» можно в зависимости от верований человека: некоторые считают, что это — переданная свыше Божественная искра, другие сводят

этот фактор к некоему биологическому признаку, особой форме руки или высокому IQ: к некой комбинации генов и мемов. К счастью, у нас нет необходимости решать философский вопрос в данном месте, поскольку любое верование в конечном счете может послужить предметом исследования меметической науки.

ИНСТИНКТЫ И ПРОГРАММИРОВАНИЕ

Как дети природы, все люди обладают врожденными потребностями, которые отвечают за наше выживание и воспроизведение. К их числу следует отнести половой инстинкт, потребность дышать, есть, спать и т. д. Ученые дали различные названия разным ветвям этих «склонностей», но в данной книге мы объединим их под общим названием «инстинкты».

> К несчастью, поддерживающие нашу жизнь инстинкты развились очень давно, и они недостаточно приспособлены к условиям того мира, в котором мы живем сегодня.

В настоящее время эти доисторические инстинкты заставляют оленей застывать перед фарами движущегося автомобиля,— и аналогичные процессы происходят и с людьми. К счастью, в отличие от оленей мы обладаем сознанием, которое позволяет нам воспротивиться нашему инстинкту и задать себе «верное направление» — к Счастью. В нескольких следующих главах будет рассказано, сколь плохо мы приспособлены к современным условиям. Но следует помнить: инстинкты — это только инстинкты, а врожденные потребности — это лишь врожденные потребности. Если вы знаете, что эти инстинкты представляют собой, вы сможете сознательно воспротивиться им,— если, конечно, вы поставите перед собой такую цель.

В Главах 6 и 7 рассказывается о науке, изучающей эволюции инстинктов — эволюционной психологии. Понимание человеческих инстинктов крайне важно, потому что они определяют эволюцию мемов. Воспроизведение и распространение тех мемов, которые соответствуют инстинктам человека, происходит намного быстрее, чем у тех мемов, которые инстинктам противоречат.

Все наши действия, которые не определяются инстинктами, являются результатом программирования. «Программируют» же нас мемы. Когда вы отправляетесь учиться в колледж, вы делаете это с целью получения образования,— иными словами, с целью «программирования» своей психики теми мемами, которые будут способствовать вашему жизненному успеху. Пребывание в колледже обогатило вас теми мыслями и поведенческими установками, которых вы не имели бы, если бы вы подчинялись исключительно инстинктам.

Большинство мемов, входящих в состав «человеческой программы», приобретаются людьми бессознательно; они лишь инфицируют вас, чтобы подчинить себе вашу дальнейшую жизнь. В число подобных программ следует включить:

- ✓ Религиозное (атеистическое) воспитание.
- ✓ Шаблоны взаимоотношений с другими людьми, внушенные нам нашими родителями.
- ✓ Просмотренные нами телепрограммы и рекламные ролики.

В Главе 8 мы подробнее остановимся на том, каким образом в нас «загружают новые программы» — каким образом осуществляется программирование нашего сознания, в особенности нежелательное. Однако сначала мы рассмотрим природу самого по себе программирования. Рассмотрим природу самих по себе мемов.

На какие виды можно разделить мемы? Я разделяю мемы на три категории. Первая — различия, своего рода скальпель для расслаивания реальности. Вторая — стратегии, верования и предрассудки относительно причин тех или иных явлений. Третья группа — ассоциации, к которой можно отнести наше отношение к тем или иным событиям в нашей жизни. Каждая группа мемов «программирует» вас по-своему. В Главе 5, в которой

мы расскажем о происхождении различных мемов, будет объяснено, по какой причине мемы в этой книге разделены на три группы, а не на четыре, и т. д. Следует, однако, помнить, что эта классификация проводится для удобства и ни в коей мере не претендует на окончательную истинность.

МЕМЫ-РАЗЛИЧИЯ

В мире есть много интересного. Тем не менее все, что мы можем сказать, является лишь понятием, концептом. Эти мемы — понятия и концепты — изобретены самими людьми. Например, Соединенные Штаты — это Штаты, потому что нами было изобретено 50 различных понятий — мемов, на которые разделена эта территория. В действительности штата Алабама не существует, так только говорится, потому что мы были «запрограммированы» мемом Алабамы. Если бы у нас не было мема Алабамы, для нас эта земля была бы обыкновенной грязью.

Подобным образом и вся Земля — лишь придуманный людьми мем, с помощью которого можно «различать» границы пространства, в котором мы живем, чтобы отличать его от прочих частей Вселенной. Тогда как само пространство, с точки зрения Вселенной, однородно. Вы, конечно, можете возразить мне: «Но у Земли ведь действительно есть границы! Это то место, в котором кончается почва и начинается Атмосфера; или, иначе, то место, где кончается Атмосфера и начинается Космическое пространство». Вы и правда так думаете? Дело в том, что и почва, и Атмосфера, и Космическое пространство — все это лишь мемы. Если вы думаете, что почва — это действительно почва, а не мем, изобретенный нами для удобства, то так вы с этой Землей и останетесь: вы не заметите ни ее элементов, ни кристаллов в ней, ни субатомных частиц. Вы сможете «выйти за пределы» этой Земли и говорить об ее элементах только в том случае, если вы допустите возможность существования других мемов. Помните, что если рассмотреть землю под электронным микроскопом, то окажется, что она состоит из пустоты.

А что вы скажете о том, что и вы сами — это лишь мем различия, который изобретен для удобства, чтобы можно было го-

ворить о той части Вселенной, что испытывает боль, если ее ударить молотком. Для Вселенной не существует ни вас, ни рода человеческого, ни жирафов, ни Солнечной системы, ни галактик. Все эти обозначения — лишь придуманные людьми различия и разграничения: мемы.

Отметим также следующий момент: все сказанное мною относительно различия между объективной реальностью и понятиями является еще одним концептом. Это тоже мем. Я обращаю ваше внимание на это «различие», потому что его очень полезно использовать в разговоре о меметике.

> Различия — один из видов мемов. С их помощью мы можем «порезать» мир на кусочки категорий, выдав каждой свой ярлык.

Благодаря проведению таких различий, мы получаем возможность оперировать отдельными предметами, но одновременно теряем из поля зрения другие. Поэтому очень полезно помнить о том, что мемы-различия являются частью вашего «программного обеспечения» и все различия, о которых мы помним, созданы человеком и реальностью не являются.

Различия, как я уже говорил,— это такие мемы, которые участвуют в создании вашего «программного обеспечения». Во Франции человек, обученный французскому языку (запрограммированный мемами французского языка), будет вести себя отличным образом от того, кто этот язык не знает,— его сознание будет различать смысл в тех звуках, которые другим покажутся шумом. Человек, «запрограммированный» делать различие между кока-колой и другими «небрендовыми» напитками, будет покупать именно кока-колу, а не что-нибудь другое. Сознание такого человека распознает знакомую красную банку с белой надписью. А полка в супермаркете, на которой будут стоять другие напитки, не будет отмечена в сознании, потому что для них нет соответствующих мемов-различий.

Между прочим, в компании Coca-Cola прекрасно об этом знают, поэтому название их бренда на фирменных машинах от года к году становится все крупнее. Сегодня всю внешнюю

поверхность грузовиков этой компании, высота которых превышает два метра, занимает огромный яркий красно-белый товарный знак.

Рекламные агентства, политики и многие другие, кому нужны ваши деньги или ваша поддержка, крайне заинтересованы в том, чтобы запрограммировать ваше сознание «своими» мемами-различиями, навязать свое понимание «различий», через призму которых вы смотрите на мир, чтобы воспользоваться этой ситуацией в своих интересах. Что вы предпочитаете на завтрак: кусок шоколадного торта или «сдобу с шоколадными ломтиками»? Стоит назвать круглый жирный шоколадный торт «сдобой», чтобы воспользоваться теми «различиями», которые соответствуют вашим представлениям об утренней пище — продажи немедленно возрастут! В кафе недалеко от моего дома недавно появились шоколадные пирожные с орехами, сделанные «под булочку». Конечно, на завтрак не едят сластей, но булочки — это другое дело...

МЕМЫ-СТРАТЕГИИ

Стратегия — еще одна группа мемов: гибкие правила практического поведения, которые учат вас, что можно сделать в определенной ситуации для получения желаемого результата. Например, за рулем ваше поведение определяет сразу несколько мемов-различий, которые обладают непосредственной связью с правилами вождения: светофоры, ограничения скорости, разделительные линии и т. д. Однако помимо того ваше поведение за рулем определяется рядом мемов-стратегий:

- ✓ Если за перекрестком вы хотите повернуть направо, а на светофоре горит красный свет, то сначала вы остановитесь, а затем совершите поворот.
- ✓ На перекрестке вы ждете, когда разъедутся автомобили, оказавшиеся там до вас, и только тогда трогаетесь сами.
- ✓ На кольцевой развязке вы движетесь против часовой стрелки.

✓ Вы снижаете скорость, если впереди себя видите дорожный патруль.

С помощью перечисленных мемов-стратегий мы избегаем дорожных инцидентов, доезжаем до пункта назначения и не платим штрафы полиции. Не сложно убедиться, что стратегии каждый день «срабатывают» на уровне нашего подсознания. Мы нередко видим такую картину: автомобиль не превышает установленной скорости, однако его водитель, завидев полицию, нажимает на тормоз. Правила кольцевого движения в некоторых зарубежных странах особенно тяжело даются нашим соотечественникам по той причине, что они «нарушают» сразу несколько стратегий вождения, усвоенных ими до того. Если вы когда-нибудь увидите, как на узкий перекресток подъезжают четыре автомобиля одновременно, то вы получите представление о том, сколь непредсказуемым становится поведение человека, когда неожиданно оказывается, что годами наработанные мемы-стратегии больше применять нельзя.

Поскольку будущее предсказать нельзя, мемы-стратегии сложно назвать Вечными Истинами относительно того, как себя вести в этом мире. Более верным было бы сказать, что все мемы-стратегии лишь приблизительно указывают способы нашего поведения в этом мире, цель этих мемов — добиться определенных результатов.

> Стратегия — это лишь наше представление причин и вытекающих из них следствий. Если вы «запрограммированы» определенным мемом-стратегией, то вы подсознательно будете стараться вести себя соответствующим образом, чтобы добиться искомых результатов. Ваше поведение может стоять у истока ряда событий, благодаря которым данный мем-стратегия будет перенесен в сознание других людей.

По мере того как меняется мир, как меняетесь и растете вы сами, изменяются и привычные причинно-следственные связи.

Так, в частности, большую часть поведенческих стратегий, относящихся к взаимоотношениям с другими людьми, мы усваиваем до пятилетнего возраста. В зрелом возрасте эти стратегии, как правило, уже не будут наиболее эффективными.

Так, например, двухлетние дети иногда «программируют» свое сознание мемом-стратегией, по правилам которой необходимо дуться и вредничать. Дети усваивают эту стратегию иногда благодаря плохим примерам — от других сверстников, иногда — методом проб и ошибок, поскольку они знают, что их плохое поведение принесет им больше внимания и любви со стороны родителей. Тем или иным образом, этот мем-стратегия становится частью его психической «программной базы», и наш герой ждет удобного случая, чтобы применить его и добиться ожидаемого результата. Мать говорит по телефону? Попробуем покричать. Разговор окончен, мать уделяет ребенку внимание. Другие женщины лучше реагируют на вспышки гнева, лесть, улыбки ребенка, и сознание их детей «программируется» мемом-стратегией, соответствующим для данной «окружающей среды». Поведение родителей определяет большую часть базовых «программ» их детей.

Через тридцать лет этому мальчику будет 32 года. Допустим, что на работе он столкнется с некоторыми трудностями — ему будет казаться, что его недооценивают. Скорее всего, он в этот момент по-прежнему будет «запрограммммирован» мемом-стратегией, которую он усвоил в два года. Тем не менее в рамках этого нового сценария программа его поведения — дуться и вредничать — едва ли принесет столь же хорошие результаты, как в два года. Основная сложность будет состоять в том, что этот 32-летний мужчина даже не осознает, что по-прежнему действует по правилам своей старой стратегии. А между тем в распоряжении у взрослых людей есть куда более мощные инструменты и орудия влияния на свое окружение, чем у двухлетних детей. И основная наша проблема заключается в том, что наши головы переполнены старыми мемами-стратегиями, что в наших офисных центрах слишком много таких дующихся, вредничающих, поддающимся вспышкам гнева, льстящих и улыбающихся взрослых людей, которые подсознательно (и безуспешно) пытаются удовлетворить таким образом те или иные свои потребности.

> Нередко люди даже не подозревают о том, что их сознание «запрограммировано» тем или иным мемом-стратегией. Тем более очень сложно догадаться, что не все из наших мемов-стратегий достаточно эффективны. Но если мы поймем, какими именно мемами-стратегиями «запрограммировано» наше сознание, мы сможем сознательно избирать стратегии, которым мы будем следовать, и использовать свои мыслительные способности в полную меру.

МЕМЫ-АССОЦИАЦИИ

К третьей группы мемов относятся ассоциации. Ассоциации связывают два и более мемов в вашем сознании друг с другом. Например, запах креозота (сам запах креозота известен мне только потому, что я обладаю мемом-различием креозота) ассоциируется в моем сознании с побережьем в окрестностях Бостона — во времена моего детства туда брал меня с собой время от времени мой отец. Мне нравится этот запах. Он напоминает мне счастливые годы. Если бы рекламщикам было известно, что этот запах нравится мне и другим людям, то они воспользовались бы этим и вскоре мы узнали бы о появлении пахнущей креозотом рекламы центров семейного отдыха.

Иными словами, у меня особое отношение к креозоту. Кроме того, у меня есть особое отношение к моей работе, к людям, с которыми я сталкивался в жизни, к телевидению, к мемам — у меня «особое отношение» практически ко всему на свете. Эти отношения являются мемами, которые отвечают за ассоциативную связь между другими мемами — стоит в моем сознании появиться одному мему, и тотчас вслед за ним возникает другой.

Специалисты рекламного дела не дожидаются момента, когда мы сформируем свои собственные мемы-ассоциации. Они идут на шаг впереди и программируют наше сознание своими

собственными ассоциациями — как правило, для этой цели используется телевидение.

- ✓ Бейсбол / хот-дог / яблочный пирог / Chevrolet.
- ✓ Сексуальные парни / Coca-Cola без сахара.
- ✓ Сексуальные женщины / пиво.
- ✓ Сексуальные женщины / компьютеры / автомобили / садовые инструменты / приводной ремень вентилятора...

Мемы-ассоциации, которыми запрограммировано ваше сознание, серьезно воздействуют на ваше поведение. Это подтвердил знаменитый эксперимент физиолога Ивана Павлова. Павлов звонил в колокольчик каждый раз перед кормлением своей собаки. Скоро в сознании собаки выработался мем-ассоциация: колокольчик — пища. Когда программирование было завершено, у собаки начиналось слюнотечение от одного звука колокольчика. Рекламщикам очень хотелось бы, чтобы при виде их продуктов у вас текли слюнки — в прямом или переносном смысле.

Безусловно, можно много пререкаться и пытаться ответить на интересный вопрос: все ли подобные ассоциации — или стратегии, как в предыдущей главке,— являются мемами, или же многие из них — это всего лишь хорошо известные нам поведенческие установки, о которых нам известно практически все и которые можно объяснить, не прибегая к такой новой замечательной теории, как меметика. Так или иначе, наш мир очень непрост. Если ваше сознание запрограммировано той или иной ассоциацией, в результате чего ваше поведение меняется, имеет смысл рассматривать этот «программный элемент» в качестве потенциального мема, чтобы попытаться выяснить — не способствует ли изменение вашего поведения созданию «новых ассоциативных копий» в сознании других людей. Если, например, на бейсбольном матче вы спросите кого-нибудь: «А вы знаете, какой классный «шевроле» у Кена Гриффи-младшего?», то вы осуществите передачу своего мема-ассоциации другому человеку.

С помощью ассоциаций осуществляется связь мемов друг с другом. Если ваше сознание «запрограммировано» мемом-ассоциацией, внимание к одному объекту немедленно вызывает другую мысль или чувство. В результате ваше поведение изменяется, что в конечном счете приводит к передаче мема другому человеку.

Мемы-ассоциации — это нечто неуловимое, и коварное использование их другими людьми иногда ускользает от внимания того, кто носит их в своем сознании. Секты «программируют» своих членов такими мемами-ассоциациями, которые связывают учение секты с хорошими чувствами. Достаточно непродолжительного времени, чтобы участники культа поверили, будто бы качество их жизни, и даже само выживание, зависит от их присутствия в данной секте,— более того, они должны быть благодарны секте за то, что она позволяет им жить. В Главе 8 мы увидим, что сознание даже тех людей, которые не входят в тоталитарные секты, может быть «запрограммировано» схожими установками (может быть, не столь же сильными) в отношении компании, на которую мы работаем, капиталистического строя, демократии, нашей семьи, религии, жены или мужа.

ПОСЛЕДСТВИЯ ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Любой специалист по авторскому праву скажет вам, что идею или мысль невозможно считать собственностью. Ваши авторские права могут распространяться на выражение идеи, художественное или какое-либо другое: вы можете обладать правом на картину, роман, стихотворение или симфонию, которые были бы выражением той или иной идеи, но не авторскими правами на идею. В действительности же мы знаем, что истинна обратная ситуация: не люди владеют идеями, а идеи — людьми. И эти идеи состоят из мемов.

> Мемы не только могут управлять вашей жизнью, они ею реально управляют, и в намного большей степени, чем вы считаете.

Каким образом вы можете стать собственностью мема? Проще всего попасть в эту кабалу благодаря законам и обычаям общества, в котором вы живете. Например, сто лет назад роль мужчины и женщины в обществе определялась мемами, которые сегодня показались бы довольно странными, иногда оскорбительными и даже смешными: «место женщины — дома», «за спиной каждого великого человека стоит его жена», «женщина должна вести себя скромно» и т. д. Эти мемы ограничивали возможности как женщин, так и мужчин.

Ситуация изменилась только тогда, когда горстка энтузиастов решительно отказалась от старых мемов и попыталась вытеснить их из сознания других людей. На смену старым мемам пришли новые: «равенство возможностей для мужчин и женщин», «женщина может стать тем, кем захочет», «женщина легко проживет без мужчины» и т. д. Старые сексистские мемы жестко ограничивали возможности женщин в жизни только по той причине, что сознание большинства людей было «запрограммировано» ими.

Действующие законы — это другой пример того, как мемы могут управлять людьми. Немногие отважатся выступить против законов, карающих такие тяжкие преступления, как убийство, например. Другие же законы, однако, многим представляются произволом властей и тем не менее способны оказывать существенное влияние на жизнь людей. Так, например, в бывшем Советском Союзе запрещались любые выступления против правительства, а любая коммерческая деятельность была объявлена вне закона. В Соединенных Штатах людей отправляют в тюрьму за выращивание марихуаны и продажу акций лицам и учреждениям, располагающим конфиденциальной информацией, поскольку это нарушает правила фондовой биржи.

Цена, которую мы платим за цивилизацию,— это компромисс. Без всеобщего согласия относительно миллионов вопро-

сов, более или менее важных, невероятно сложное общество, которое нам удалось построить, было бы быстро разрушено.

Представьте себе, во что превратилась бы наша жизнь, если бы большая часть общества не выработала бы согласия по таким мемам, как собственность на имущество, соблюдение контрактов, цветовые обозначения светофоров, а также правила хранения денег на банковских счетах.

Рассмотрим такой простой мем-различие, как деньги. Подумайте, что произошло бы в том случае, если бы в один прекрасный день мы пересмотрели бы свои взгляды на то, с какой целью используются деньги и какова их стоимость, и в своих бумажниках обнаружили бы не «долларовые купюры», а пачки грязных зеленых бумажек? Впрочем, нечто подобное в истории уже случалось — это произошло после Второй мировой войны в странах Восточной Европы. Виной всему была гиперинфляция.

Всепроникающих социальных мемов слишком много даже для того, чтобы их можно было просто перечислить. И все же каждый из них оказывает колоссальное влияние на нашу жизнь. Далеко не все из них обладают столь же отталкивающе-притягательным ароматом, как дискуссии по половой проблематике. Тем не менее мы должны понимать, все они искусственны и созданы самим человеком, что в подавляющем большинстве случаев эти мемы вовсе не представляют собой столь же благой результат сознательной работы, как Конституция США. Большинство мемов, как и представления о роли полов до XX в., формировались произвольно и никогда не подвергались серьезному рассмотрению. Конечно, нет ничего нового в том, чтобы ставить под сомнение социальные нормы. Многие философы древности и нового времени писали о том, сколь неразумно было бы жить в клетке произвольных социальных норм. Однако менять их всегда оказывалось очень не просто.

Возможно изменять мемы, на которых зиждется общественное устройство, но когда идеи передаются посредством психических вирусов, сделать это не так-то просто.

Тем, кто разбирается в основах этой науки, меметика помогает оказывать большее воздействие на распространение мемов.

ВЛИЯНИЕ СРЕДЫ

Наша закабаленность мемами проявляется не только в жизни общества и государства. В рамках любой группы контактирующие друг с другом люди подвергаются влиянию среды: на каждого человека оказывается сильное давление, чтобы его поведение и образ мыслей соответствовал поведению и образу мыслей других членов группы. В детстве влияние среды может внушить ребенку желание курить, употреблять наркотики, принимать участие в жизни бандитских группировок... Однако взрослые в не меньшей степени подвержены воздействию среды.

В процессе лечения алкоголикам нередко приходится отказываться от своих пьющих друзей, чтобы порвать с влиянием среды, которое сводит все их усилия на нет. В то же время некоторые из них вступают в Общество Анонимных Алкоголиков,и таким образом преднамеренно становятся объектом более конструктивного воздействия со стороны. В таких фирмах, как Microsoft (я работал в этой компании на протяжении многих лет), действует продуманная организационная культура, которая способствует перманентному усилению определенных мемов. В случае компании Microsoft немаловажными составляющими организационной культуры были следующие мемы: элитизм — служащим внушалось, что, работая в Microsoft, они занимают исключительное положение; приверженность компании; нетерпимость к халтуре; работа с самоотдачей.

Приспособление к новой культуре можно сравнить с радикальным методом обучения плаванию: либо ученик выплывет,

либо утонет. Либо ваша психика изменится, поддавшись давлению среды, и вы усвоите новые мемы, либо вы попытаетесь противодействовать крайне неприятному чувству, будто вы окружены людьми, которые считают вас сумасшедшим или чудаком. Тот факт, что вы о них схожего мнения, будет для вас довольно слабым утешением.

Этика других субкультур может быть отличной от той, которая была принята в Microsoft, однако результаты ее действия будут практически теми же. Так, в частности, многие мои друзья, работавшие в правительственных учреждениях, рассказали мне о царящей там культуре. Характеризуют ее черты ни в чем не схожие с организационной культурой компании Microsoft: безразличие, терпимость к халтуре («для государственной службы неплохо»), работа только «до звонка», сознательная установка на посредственность с ее вездесущим девизом: «взяли бы и мы эту планку, да костыли помешали». Погружение в эту культуру приведет к тем же результатам: либо вы усвоите эти мемы, либо вы будете бороться с давлением среды.

У КАЖДОГО СВОЯ ПРОГРАММА

Можно утверждать, даже не анализируя культуру, в которой вы живете, что мемы, «запрограммировавшие» ваше сознание, влияют на вашу жизнь любым доступным для них способом. По этой причине к психическим вирусам следует отнестись крайне серьезно. Психические вирусы поразили ваше сознание рядом мемов — идеями, психическими установками и убеждениями. В конечном счете в своей жизни вы получаете совсем не то, чего вам хотелось.

> Один из способов, с помощью которых запрограммировавшие ваше сознание мемы влияют на ваше будущее,— это самореализующееся предсказание.

Вера в вероятность события нередко способствует повышению вероятности события. Ребенок, которому родители постоянно повторяют, что ему «повезет», что он может стать, кем захочет, «запрограммирован» на успех (по крайней мере, на успех в соответствии со стандартами его родителей). Тогда как ребенок, который растет без родителей в каком-нибудь городском «каменном мешке», который ничего не видит вокруг, кроме чужих неудач и отчаяния, по-видимому, будет «запрограммирован» на поражение. Психические вирусы нередко заполняют наши головы мемами «самоподрыва», которые препятствуют достижению успеха.

Если мы посмотрим, как работают «самореализующиеся предсказания», то мы поймем, почему ясновидящие и гороскопы пользуются столь большой популярностью. Мне довелось дважды наблюдать за работой замечательного экстрасенса Максвелла, который трудится в маленьком сиэтлском ресторанчике. Говорю «замечательный» — со знанием дела. Оба раза он гадал моим друзьям с помощью карт Таро. Карты неизменно предсказывали им здоровье, богатство и счастье — при том условии, что мои друзья воспользуются шансом и осуществят мечту своей жизни, причем действовать они будут безотлагательно.

Поскольку я немного знаком с техникой карточных фокусов, мне нетрудно было заметить, что Максвелл тасует карты таким образом, чтобы три правые, что называется, «выпали»,— между тем как клиент сохранял неколебимую уверенность, что он сам их выбрал. Карточный трюк подкреплял правдоподобность слов Максвелла и заставлял людей более внимательно прислушиваться к его советам. Я надеюсь, что так они и делали,— это прекрасное самореализующееся предсказание, вероятно, способно «запрограммировать» на богатую и полноценную жизнь любого.

Мемы-различия, которыми «запрограммировано» ваше сознание, не только определяют ваше будущее, они создают своего рода фильтр восприятия, сквозь который просеивается окружающий вас мир. Люди усваивают лишь крохотную долю той информации, которая каждую секунду фиксируется органами наших чувств. Какие сведения мы усваиваем, а какие игнорируем? За это отвечает наше подсознание, причем само оно исходит из мемов-различий, которыми мы «запрограммированы».

Мемы-различия, которые программируют ваше сознание, контролируют получаемую вами информацию. Благодаря им ваша реальность так сильно отличается от других.

Большинство людей никогда не пытались сознательно подготовить свое восприятие к поиску такой информации, которая имеет для них наиболее важное значение,— этот длительный и сложный процесс мы подробнее рассмотрим в Главе 12. Процесс отбора информации оставлен ими на волю случая, их восприятие подвергается воздействию психических вирусов.

Можно привести многочисленные примеры подобных фильтров восприятия: когда вы покупаете новый автомобиль, вы внезапно обнаруживаете на дорогах огромное количество машин той же марки. Дело в том, что в вашем сознании сформировался новый мем-различие. Когда вы расскажете о своем новом автомобиле своему другу, он начнет замечать аналогичные машины на улице — это значит, что ваш мем был передан другому сознанию.

Вы узнали новое слово и тотчас начали замечать его в газетах и на радио? Это слово употреблялось и раньше, но вы не отличали его от других, потому что не обладали соответствующим мемом-различием. Если вы употребите его в беседе с другом и скажете, что постоянно на него натыкаетесь в литературе, то вы передадите этот мем другому сознанию.

Одному моему приятелю очень нравился ре-мажорный канон Пахельбеля. Я сказал ему, что этот канон напоминает мне одну рекламную песенку — «Гамбургер, король бюргеров». Теперь каждый раз, когда он слышит свой любимый канон, он вспоминает слова: «Добавь немного кетчупа, добавь салат...» Его сознание запрограммировано новым мемом-различием, и он вынужден вспоминать эту песенку против своего желания. Меня он в итоге возненавидел.

Реклама функционирует схожим образом — изменяя ваш фильтр восприятия таким образом, чтобы вы обращали больше внимания на рекламируемые продукты, а они вызывали у вас более приятные эмоции. Предназначение политических слоганов

и риторики государственных деятелей заключается в том, чтобы инфицировать ваше сознание соответствующими мемами — под их влиянием вы будете за этих политиков голосовать.

> Мир переполнен мемами, которые распространяются посредством психических вирусов. Они сражаются за место в вашем сознании, в вашем восприятии, они пытаются завладеть вашим вниманием. Этим мемам безразлична ваша судьба и благополучие. Они приводят вас в замешательство и препятствуют вашей самореализации.

Ваша оценка собственного прошлого также оказывает немалое влияние на вашу жизнь. Сегодня в Америке очень модно называть «жертвами» людей, перенесших жестокое, несправедливое или небрежное обращение. Безусловно, такая точка зрения имеет право на существование. Однако люди, которые привыкают считать себя жертвами, также привыкают к ощущению собственного бессилия и уже не способны справиться с негативными эмоциями.

Позитивный подход предполагает ответственность человека за все события своей жизни. Это касается и тех, кто стал жертвой несправедливого отношения к себе в прошлом. После того как человек изменяет свое отношение к прошедшему — в «программе» своих мемов — и берет на себя ответственность за свое прошлое, он может пережить относительно недолгий период сожаления и уныния. Но после этого он сбрасывает гнет прошлого и движется вперед.

Ловушка правды

Что же значили те слова Алфреда Норта Уайтхеда, вынесенные нами в эпиграф к Главе 1 — что не существует «абсолютных истин», все истины наполовину состоят из лжи? Я привел эту цитату, поскольку мем-различие Истина, предполагающий на-

личие какого-либо безусловного факта или авторитета, исключается из новой меметической парадигмы.

Истинность того или иного утверждения зависит от исходных положений, принятых вами при его рассмотрении,— иными словами, мемов-различий, которые вы использовали в рассуждении. Можно сказать: Солнце восходит на востоке и садится на западе. Так ли это? В действительности же нет ничего в этом мире, что не зависело бы от чего-то иного. Точнее было бы сказать, что Земля вращается вокруг Солнца. Но было ли бы истинным и это утверждение? Если вы строите бейсбольную площадку и собираетесь расположить «дом» таким образом, чтобы Солнце не попадало бэттеру в глаза, утверждение «Солнце садится на Востоке» станет для вас очень важным мемом — вернее сказать, полезной полуистиной. Но если вы, руководя постройкой такой площадки, станете рассказывать рабочим о теории относительности и законах всемирного тяготения, желаемого результата вам не получить*.

А как же быть с вечными вопросами, ответы на которые можно было бы назвать вечными истинами? Существует ли жизнь после смерти? Это зависит от того, что вы понимаете под словами «жизнь» и «смерть», и даже от значения глагола «существовать»! Было бы очень опасно вцепиться в один из готовых ответов, забыв о тех допущениях, которые подразумеваются в самом вопросе. Стоит только изменить мемы-различия,

---

* Даже полуистина «Солнце садится на западе» опирается на сомнительные допущения. Как-то раз, стоя иа террасе своего дома в Сиэтле в День независимости, я смотрел на прекрасный закат и вдруг воскликнул: «Ничего себе! Солнце садится на севере!» И действительно, терраса выходит на запад, а мне, чтобы увидеть закат, пришлось повернуться на 90 градусов.

Почему это произошло? Во-первых, вовсе не было «Истиной» то, что моя терраса выходит на север. В Сиэтле мы привыкли считать, что залив «где-то на западе», однако недалеко от моего дома береговая лиииия изломана, и залив в действительности «где-то на юго-востоке».

Во-вторых, солнце далеко не всегда садится на западе! За границей полярного круга летом солнце вообще не «заходит», оно лишь «склоняется» к Северному полюсу, а затем снова «восходит». Немного южнее Северного полярного круга, например, в Финляндии, в период летнего солнцестояния ночь очень коротка: солнце лишь скрывается за горизонтом — и как раз на севере! И даже в Сиэтле, в конце июня, когда дни долгие, а ночи короткие, солнце садится и восходит почти на севере. Благодаря двум этим «полуистинам» получилось так, что я наблюдал закат на севере. (Благодарю Уильяма Кальвина за разъяснения.)

из которых вы исходите, и у вас будет совершенно иная философия.

Присвоить тому или иному мему ярлык «Истины» — значит сделать его неотъемлемой частью вашего «программного обеспечения», и устранить на корню вашу способность сознательно избирать свои собственные мемы. После того как некий авторитет укажет вам, что нечто «истинно» или «правильно» и что нечто вы «обязаны» делать, вы будете запрограммированы уже не в теории, а на практике. Но стоит вам осознать тот факт, что на свете существуют лишь полуистины — что истинность того или иного мема зависит от контекста, в котором он существует,— как у вас появится мощное оружие, с помощью которого вы сможете противостоять психическим вирусам и их программам.

Подчиняетесь ли вы тем или иным правилам, признаете ли вы какие-либо авторитеты, помимо себя самого? Соблюдаете ли вы законы, выполняете ли указания начальства, докторов, родителей? Я надеюсь, что вы уважаете других жителей нашей планеты. Но, кроме того, я рассчитываю на ваше понимание одного простого факта: всякий раз, когда вы выполняете чьи-либо инструкции, вы становитесь добычей для психических вирусов. Как мы увидим в Главе 3, работа вирусов заключается в том, чтобы задействовать в вашей психике механизм «подчинения инструкции» и заставить вашу психику выполнять заранее установленную программу. Если вы будете таким механизмом, то можете не сомневаться — они сделают из вас то, что им нужно.

Что мы могли бы сделать в такой ситуации? Отказ от участия в любых культурных установлениях для большинства из нас будет полностью неприемлемым выходом. Ходить на работу, поддерживать отношения с другими людьми, посещать клубы и пользоваться системой судебных органов представляется для нашей жизни необходимым и, по крайней мере,— немаловажным с практической точки зрения. Но чтобы не попасть в рабство к психическим вирусам, мы должны производить тщательный отбор среди этих инструкций и постоянно принимать относительно них решение. «Подвергай сомнению авторитеты» — быть может, лучший совет, который был дан в этом отношении. Но полезно не увлекаться и не воспринимать его как «Противоречь авторитету» — психические вирусы столь же лег-

ко загоняют в кабалу автоматических бунтарей, как и автоматических подпевал тех или иных «инструкторов».

> Поведение как бунтарей, так и «подпевал» предсказуемо — оно заранее предначертано в их меметической программе.

Задача состоит в том, чтобы осознать: у вас уже есть меметическая программа и вы можете «перепрограммировать» себя, когда тот или иной психический вирус попытается вас инфицировать и вмешаться в вашу жизнь!

Психические вирусы расцветают, когда вы верите, что содержащиеся в них мемы являются Истиной. Люди защищают мемы, которыми они запрограммированы, с тем же упорством, с которым они отстаивают свою жизнь! Это настоящий рай для психических вирусов: наш интеллект и способность решать задачи начинают верой и правдой служить им. Единственный способ нашего обучения и роста заключается в изменении системы наших верований и убеждений — меметической программы. Но мы парадоксальным образом пытаемся уцепиться за свою существующую программу, как если бы сомнение в том или ином собственном меме грозило нам смертью.

Такие установления нашей культуры, как государства, коммерческие операции и организации,— это всего лишь результат эволюции культуры. В ходе своего развития эти институты использовали все доступные средства. В них не кроется ничего святого, пока мы сами не возведем их на пьедестал. Но как только появляется большое число людей, которые не знают цели собственной жизни и ждут каких-либо приказов и распоряжений, тотчас возникают культурные установления, чтобы задействовать их энергию. Люди редко избирают такие институты сознательно, например, с целью улучшения своей жизни. Причем выигрывают обычно те установления, которым удается «запрограммировать» людей мемами, служащими собственным интересам этих институтов.

Психическим вирусом является культурное установление, которое программирует людей мемами, заставляя заботиться

о его интересах. Из этого не следует, что такое установление обязательно будет чем-то плохим; однако на вашем месте я попытался бы узнать — какие именно психические вирусы сражаются друг с другом за право использовать мою жизнь. По крайней мере, я хотел бы, чтобы за мной оставалось право выбора между ними и я мог принимать решение, если не изобрести свой собственный «вирус».

В рамках новой меметической парадигмы функционирование человеческого разума рассматривается как комбинация инстинктов и программ мемов. У людей, однако, остается возможность сознательно выбрать среди разных мемов,— выбрать именно такие мемы, которые в наибольшей степени соответствовали бы определенным нами целям. В том случае, если человек не владеет основами меметики, его «программы» не являются продуктом сознательного выбора — они, как правило, усваивались им в детстве и в ходе последующего опыта. Как мы увидим далее в нескольких главах, большая часть такого рода программ «нарабатывается» в результате инфицирования людей психическими вирусами. Для начала, однако, мне хотелось бы обратить ваше внимание на само явление психического вируса — что это такое и как психический вирус работает.

Глава 3

ВИРУСЫ

Представьте себе музыкальный автомат в баре. Допустим, вы нажимаете кнопку 11-АД. И в ответ слышите такую песню:

Брось еще одну монету в музыкальный автомат.
Лучше в мире песни нету, чем одиннадцатый АД.

Дуглас Хофстедтер, «Гедель, Эшер, Бах»

Давным-давно, возможно несколько миллиардов лет назад, путем эволюционного преобразования на свет появился новый организм — если его можно назвать организмом. У него было необычное свойство, позволявшее ему поражать репродуктивную систему других организмов, заставляя ее производить копии этого «организма». Мы называем такие «организмы» вирусами.

Вирусы встречаются в трех известных нам мирах. Во-первых, в сфере биологии — в любых живых организмах, у людей, у растений, у животных. Именно здесь вирусы были обнаружены впервые. Вирусы могут жить не только на листьях табака, но и в наших организмах. Известны бесчисленные разновидности биологических вирусов, существующих на земле, и бесчисленные подтипы каждой из этих разновидностей. Именно такие вирусы служат причиной болезней, ежегодно уносящих миллионы жизней, иногда не поддающихся лечению или недостаточно

изученных — от обычной простуды до СПИДа и других опасных заболеваний.

Вторая сфера, в которой существуют вирусы,— это созданный человеком мир компьютеров, информационных сетей, баз данных и программ. Вирусы в этом мире не были обнаружены — они были придуманы человеком и им же оформлены в виде программ.

Изобретение компьютерных вирусов, как правило, приписывается Роберту Моррису-младшему, студенту Корнеллского университета, который в ноябре 1988 года провел несанкционированный эксперимент с национальной компьютерной сетью, финансируемой правительством. Моррис написал программу, которая должна была оставлять собственные копии в каждом компьютере, подключенном к этой сети.

Распространение программы должно было в определенный момент остановиться. Но из-за небольшой ошибки студента она продолжала работать. На протяжении нескольких часов вирус создал миллионы своих копий, и вся национальная сеть оказалась парализованной. Правительственные чиновники столь серьезно отнеслись к этому «провозвестнику хакеров», что студенту, к его немалому изумлению, пришлось отвечать по нормам федерального уголовного права. Программа Морриса, вошедшая в историю под названием Internet Worm, стала первым примером компьютерного вируса. Эта программа придала практически неограниченную силу вирусу, а последний, после того как он был «выпущен из кувшина», полностью вышел из-под контроля со стороны его создателя.

В настоящее время термин «компьютерный вирус» получил повсеместную известность. Оказалось, что электронную разновидность вируса почти так же сложно вылечить, как и ее биологический эквивалент. Однако компьютерные программы понять намного проще, чем ДНК, и этим фактом тотчас воспользовалась новая антивирусная индустрия, которой удалось сделать неплохие деньги на своем бизнесе. Выходят регулярные обновления таких программ, как Vaccine, Dr. Virus или Antivirus, они помогают предохранять компьютеры от всех известных «заболеваний». Не дремлют и цифровые вандалы — они продолжают создавать новые типы вирусов. Быстрота действия и передачи данных, практически неограниченные возможности сохранять

Биология	**Информационные технологии**	**Сознание**
Ген	машинная команда	мем
Клетка	компьютер	сознание
ДНК	машинный язык	внутреннее отображение информации в сознании
Вирус	компьютерный вирус	психический вирус
Генофонд	программное обеспечение	мемофонд (meme pool)
Споры / микробы и бактерии	электронные рассылки	радио- и телевещание, публикации
Виды	операционные системы	культурные установления
Род / усовершенствованные виды	машинная архитектура	культура
Организм	программа	поведение / артефакт
Генетическая предрасположенность	запасной вариант действия программы	психологическая предрасположенность, или «кнопка»
Генетическая эволюция	искусственная жизнь	культурная эволюция

Вирусы существуют в трех не связанных друг с другом сферах: в биологии, в мире информационных технологий и в человеческом сознании. В данной таблице сопоставлены различные термины, используемые в описании эволюции и вирусов каждого из трех названных «миров».

информацию делают компьютеры притягательной целью для преступников и благоприятной средой для распространения вирусов.

Третья сфера жизнедеятельности вирусов является предметом данной книги. Это — мир сознания, культуры и мысли. В настоящее время в этом мире происходит смена парадигмы. Старую модель культурной эволюции, которая основывалась на инновации и завоевании, мы сменяем новой — моделью, основанной на меметике и психических вирусах. Вирусы, действующие в этой сфере, объединяют в себе свойства двух предыдущих миров: они существуют изначально, и их можно «открыть», а иногда они создаются сознательно.

В 1978 году в небольшой гайанской деревне собрание тесно связанных друг с другом членов религиозной общины предположительно совершило групповое самоубийство. Эти люди употребили смесь цианида, седативного средства и клубничной пищевой эссенции. Они знали, что умрут. Что еще они «знали», нам остается только гадать. Они «знали», что в будущей жизни их ждет какое-то вознаграждение? Или же они «знали», что выполнение указаний Джима Джонса, лидера этой секты, является их долгом и обязанностью? Или же они «знали», что соблюдение законов их «веры» в конечном счете приведет их к лучшей жизни? Очевидно одно: их «знание» ничего хорошего им не принесло. Принимая ядовитую смесь, они не следовали своему инстинкту, они следовали «запрограммировавшим» их мемам, которые в итоге привели их к смерти.

Почему компания Pepsi тратит миллионы долларов на телеролики, в которых употребляющие их продукт люди без конца повторяют «у-ху-ху...»? Почему время от времени случаются какие-то странные истории, которые после становятся «городскими легендами»? Почему «письма счастья» во всех их разновидностях продолжают свое бесконечное шествие вокруг света и ничто, похоже, не может их остановить?

Все ответы на эти вопросы, так или иначе, приведут нас к исследованию природы психических вирусов. Человеческое сознание, как клетка и компьютер, обладает всеми необходимыми свойствами для того, чтобы в нем могли существовать и размножаться вирусы. Дело в том, что наше общество, в котором можно мгновенно осуществлять коммуникацию и получать доступ

к любой информации, становится самой благоприятной средой для психических вирусов. И условия их существования улучшаются каждый день.

ЧТО ТАКОЕ ВИРУС?

Поскольку понятие вируса используется сразу в трех перечисленных областях знания — в биологии, в информационных технологиях и в науке о человеческом сознании,— для начала мы рассмотрим действие биологических вирусов.

Разговор о вирусах не был бы полным, если бы мы не упомянули их способность к самовоспроизведению. Прежде всего, именно так вирус функционирует: он воспроизводит себя — «делает свои копии». Этот факт для нас не просто любопытен: дело в том, что вирус использует нас в качестве своей лаборатории, в которой он занят размножением.

Вирус — это не просто паразит, лазутчик и незваный гость, оставляющий в нас «свои копии». Вирус объединяет в себе эти нежелательные для нас функции.

> Вирусы — это такие структуры, которые используют внешние механизмы воспроизведения для создания собственных копий.

Одна из причин, вынуждающих нас отнестись к вирусам предельно серьезно, заключается в том, что самокопирование — репликация — является одной из самых мощных движущих сил природы*. Там, где появился один объект, появляются два, четыре, восемь, 16, 32, 64, 128, 256, 512... Увеличение количества, при котором число объектов удваивается, называется экспоненциальным

---

* Если вы полагаете, что самой мощной движущей силой природы является Бог, то не стоит забывать, что он создал нас по Своему образу и подобию. А ведь это пример саморепликации!

ростом, и цель такой прогрессии — заполнить все доступное пространство. Схожим образом действует атомная бомба: деление атомного ядра становится причиной цепной реакции, когда делятся уже многие атомы. В результате этого процесса высвобождается энергия. А поскольку пространство внутри бомбы ограничено, происходит мощный взрыв.

Обычному биологическому вирусу доступны только те механизмы самовоспроизведения, которые находятся внутри клеток атакуемого вирусом организма. В нормальном состоянии эти механизмы используются самими клетками — они вырабатывают белки, дублируют нуклеиновые кислоты и подготавливают деление самих клеток. Вирус вторгается в клетку и «обманывает» механизмы воспроизведения — помимо или вместо своих обычных функций они начинают воспроизводить вирус. Мне это представляется так: вирус, как своего рода шприц, втыкает свою иглу в клетку и вводит в нее свою собственную генетическую программу. В результате клеточный механизм начинает «вырабатывать» новые шприцы. В этом сравнении присутствует некоторая «поэтическая вольность», но оно помогло мне создать правильное представление о работе вирусов.

Вирусы можно обнаружить везде, где действуют механизмы воспроизведения. Современные компьютерные сети, которые специально предназначены для копирования и передачи данных, с самого начала стали объектом интереса злонамеренных лиц и хакеров-шутников,— первые искусственные компьютерные вирусы появились сразу после возникновения этих сетей. В отличие от своих биологических собратьев, все известные компьютерные вирусы были созданы человеком. В этом нет ничего удивительного — ведь компьютерные сети создавались специально для того, чтобы минимизировать мутации, то есть искажение данных.

> Мутация — это ошибка в процессе копирования. В результате такой ошибки вместо точного двойника оригинала появляется дефектная копия — или, возможно, в некотором отношении улучшенная.

Поскольку компьютеры были спроектированы таким образом, чтобы их легко было программировать, нет ничего удивительного в том, что в этой программной среде оказалось легко создавать вирусы — намного проще, чем, например, создавать вирусы на основе ДНК. ДНК не была изобретена людьми с целью последующего программирования: в ДНК не заложено упорядоченного механизма команд, многоцелевых реестров или общепринятых стандартов интерфейса для ввода / вывода информации. Позволю себе предположить, что пройдет еще много времени, прежде чем мы научимся создавать цельный организм на основе схемы ДНК, как программисты создают программное обеспечение на основе языков программирования*.

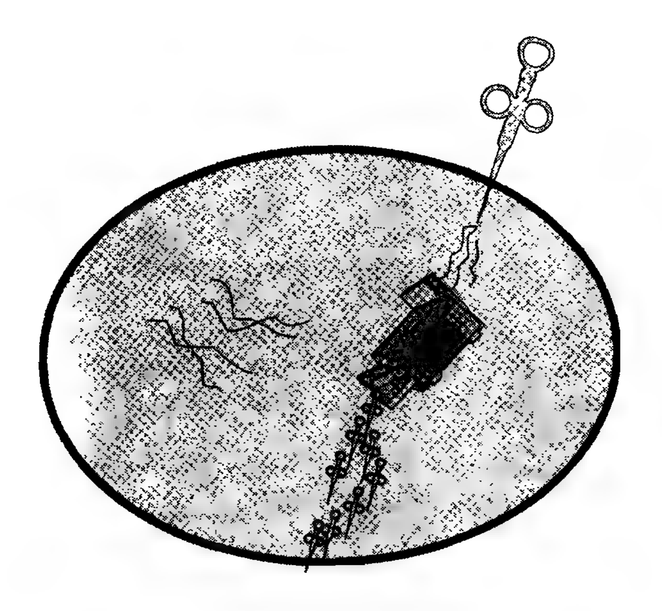
Вирус может существовать везде, где происходит процесс копирования. На протяжении миллиардов лет наиболее существенную роль играло копирование ДНК и ассоциированных с ними молекул. В последнее время мы узнали много нового о том, каким образом действует физический механизм воспроизведения ДНК, но до сих пор мы не обладаем полной картиной того, каким образом информация, содержащаяся в ДНК, производит «самосборку» взрослого человека из одной клетки. Это огромная пропасть — разница примерно такова, как между информацией о процессе типографской печати энциклопедии «Британника» и пониманием всех законов описанного в ней мира.

Вирус не вмешивается в процесс воспроизведения ДНК, он лишь дополняет информацию, которая должна быть скопирована, или замещает ее полностью. Что будет с клеткой, в которой содержится эта новая информация? Здесь есть три варианта.

1. Информация может оказаться для новой клетки «непонятной», и она никак не скажется на ее функционировании.

---

* Если, впрочем, это произойдет, то благодаря использованию более совершенного языка «программирования», в котором потребности генной инженерии будут «переведены» в «формат» нитей ДНК (так язык программирования совмещает замыслы программиста с машинным языком в виде фактических команд, которые выполняет компьютер). Когда это случится, в супермаркетах можно будет купить живые пылесосы, которые ночью сами будут бегать по вашему дому и высасывать пыль из полов и ковров. Для «взрослых» развлечений откроются огромные возможности, хотя в моральном плане это вызовет немало вопросов.



Как шприц проходит сквозь кожу, так и отдельные биологические вирусы проникают через защитный механизм клетки. Они «вводят» инструкцию в клетку таким образом, чтобы клеточный механизм репродукции производил больше вирусов. В конечном счете клетка взрывается, и новые копии вирусов атакуют другие клетки.

Возможно, она только снизит ее «продуктивность» в отношении других функций.

2. Информация может осложнить и даже полностью дезорганизовать работу клетки и стать причиной ее «неправильного действия», по крайней мере, с точки зрения самой клетки. (С точки зрения вируса, новый способ функционирования клетки будет наилучшим.)
3. Информация может вызвать появление новых качеств или защитных механизмов клетки, таким образом совершенствуя ее функционирование.

ПРОСТО ВЫПОЛНЯЮ ПРИКАЗ

Вирус пользуется тем, что механизмы воспроизведения не обладают системой контроля, которая обеспечивала бы точное копирование информации. В случае живых клеток механизмы воспроизведения просто «копируют» команды в саму клетку — какие именно белки следует вырабатывать. В свою очередь, эти белки регулируют различные химические реакции, происходящие в определенные периоды развития клетки: в определенный период следует запасаться сахаром, потом выделять кислород, делиться и умирать. Вирус применяет коварную тактику сумасшедшего командира эскадры бомбардировщиков в фильме Кубрика «Доктор Стрейнджлав», который отдает приказ начать атаку на Москву: клетка, как команда бомбардировщика, просто выполняет новые команды, и дело закручивается.

Одна из команд вируса — произвести очередные вирусы и найти способы их передачи в другие клетки. Эта команда имеет особенно важное значение — в противном случае вирус бы очень быстро погиб. Распространение вируса может быть непосредственным, когда в результате слишком большого числа вирусных частиц клетка разрывается, или косвенным — вирус вынуждает носителя чихать, и он разбрызгивает слизь, богатую вирусами.

Схожим образом действуют компьютерные вирусы. Прежде всего, программист-вандал вводит код вируса в какую-либо программу, рассчитывая на ее запуск ничего не подозревающими пользователями. Когда это происходит, зараженный код размещает свои копии в отдельные или все обнаруженные программы компьютера. Как только одна из этих программ будет скопирована (осознанно или непроизвольно) и запущена, другой компьютер также будет инфицирован, и процесс повторится.

Оставим в стороне социальное значение этой разновидности вандализма. Нам необходимо отметить следующие признаки вирусов, которые объединяют «инфекции» в биологии и в информационных технологиях:

- ✓ В данную среду внедряется инородный элемент.
- ✓ В этой среде происходит процесс копирования / самовоспроизведения.

- ✓ В этой среде выполняются какие-то команды.
- ✓ Инородный элемент копируется, в некоторых случаях — дает новые команды и передается в новую среду, в которой процесс повторяется.

КАКОВЫ ОСОБЕННОСТИ «ЭФФЕКТИВНОГО» ВИРУСА?

Условием эффективной деятельности вируса является долгая жизнь его носителя, в ходе которой носитель будет распространять копии вируса. Напрашивается странный вывод: наиболее эффективные вирусы обеспечивают продолжительную жизнь своей жертве, чтобы она могла распространять их как можно дольше. Не следует ли из этого, что вирусы в целом заинтересованы в нашем существовании, поскольку их выживание напрямую зависит от нашего здоровья?

Это зависит от того, какое значение мы вкладываем в слово «заинтересованы». В долгосрочной перспективе «эффективность» того или иного вируса зависит от его способности самовоспроизводиться, не умерщвляя своего носителя. Конечно, это будет слабым утешением для тех, кого убил вирус, который в ходе своей эволюции еще не стал достаточно «эффективным». Как указывал Джон Мейнард Кейнс, в долгосрочной перспективе все мы мертвы. Но даже «в краткосрочной перспективе» можно считать «достаточно эффективным» такой вирус, который поразил десять человек, умертвив в процессе только одного носителя — вас. Если же вирус немедленно убивал бы всех своих носителей, то он безусловно не мог бы считаться «эффективным». Компьютерный вирус, который моментально выводил бы из строя каждый инфицированный им компьютер, сразу же прекратил бы свое существование. Однако долгая жизнь носителя — это лишь один из способов выполнения «миссии» вируса:

> Миссия вируса заключается в создании максимально возможного числа своих копий.

Минуточку, что значит «миссия вируса»? Неужели мы действительно считаем, что в жизни вирусов есть некое предназначение, какая-то цель? Какое вообще может быть значение у этих слов — «миссия вируса»? Разве вирусам не достаточно просто инфицировать одну клетку, а затем «уйти на покой» — откинуться в кресло и до конца своих дней созерцать эндоплазматический ретикулум?

Краткий ответ на это будет такой: если бы вирус вел себя именно так, он не был бы вирусом в нашем понимании — как мы его определили ранее. Термином «вирус» мы определяем такие структуры, которые проникают извне, создают собственные подобия, возможно — оставляют какие-то команды, и распространяются. Однако махнуть рукой на определение было бы слишком просто. В этом вопросе есть один тонкий момент, и уяснить его очень важно для понимания всей нашей книги.

> Когда мы смотрим на жизнь с точки зрения вируса, мы вовсе не имеем в виду, что вирус обладает жизнью, мыслями и даже своей точкой зрения*.

Взгляд на мир в этой перспективе — с точки зрения вируса — позволяет нам лучше понять наиболее интересные аспекты существования вирусов: каким образом и с какой целью они распространяются.

Когда я говорю, что «жизненная миссия» вируса заключается в распространении, я имею в виду лишь то, что при ближайшем рассмотрении в вирусах интересно только то, что они распространяются. Если бы они не распространялись, то мы не называли бы их вирусами и они не вызывали бы у нас такого интереса к себе. Они интересуют нас потому, что их способность проникать внутрь, создавать собственные копии, оставлять

* Выражение «точка зрения вируса» во многом напоминает то, что биологи-эволюционисты называют «телеологической ошибкой»: тенденцией приписывать сложные эволюционные мотивы бессловесным животным или биомолекулам. В действительности мы рассматриваем «знание» вирусов, «полученное» ими на протяжении миллиардов лет эволюции, а не меметические мысли, которыми обладают люди.

команды и в особенности распространяться — одна из самых мощных сил в мире. Не может не интересовать, не волновать и даже не ужасать тот факт, что нечто, когда-либо «выпущенное на волю», начинает жить собственной жизнью и размножаться — без какого-либо дальнейшего участия со стороны своего создателя.

Выражение «вирус обладает жизненной миссией» — это всего лишь уловка, которая поможет нам понять принципы его функционирования. Было бы в той же степени корректно представить ситуацию с противоположной точки зрения:

> В мире существует большое количество механизмов воспроизведения и распространения информации, и вирусы входят в число тех объектов, которые воспроизводятся и распространяются наиболее часто.

Одни механизмы воспроизведения позволяют вирусам размножаться «напрямую»; другие делают это «окольными путями». Однако наиболее распространенные вирусы — те, чьим механизмам удалось «вцепиться» в какой-либо другой организм и создать свои копии.

Если мы ограничим сферу нашего исследования «эффективными» вирусами, то мы обратим внимание, прежде всего, на объединяющую их общую черту — способность быстро и эффективно распространяться. Вирусы ДНК эффективно размножаются посредством клеточных механизмов самовоспроизведения. Преступники, которые создают компьютерные вирусы, изыскали «эффективные» способы распространения вирусов в механизмах копирования информации, которые встроены в компьютеры. Все это заставляет нас обратить внимание на самый интересный механизм воспроизведения: человеческое сознание.

СОЗНАНИЕ

Человеческому сознанию одинаково хорошо удается копировать информацию и выполнять данные ему команды. Вспом-

ним четыре основных характеристики вируса: способность внедряться, создавать свои копии, отдавать команды (в некоторых случаях), а также распространяться. Возможно, эта мысль покажется вам чудовищной, но наше сознание является идеальной средой для психических вирусов. Психические вирусы могут проникать в наше сознание, потому что мы с толком и умением усваиваем новые идеи и свежую информацию. Мы сами создаем копии психических вирусов в процессе коммуникации с другими людьми, и этот процесс воспроизведения с каждым днем получается у нас все лучше и лучше. Психические вирусы отдают команды, программируя наше сознание новыми мемами, которые воздействуют на наше поведение. Психические вирусы распространяются, когда цепочка событий, возникших в результате наших новых поведенческих установок, начинает воздействовать на какое-либо неинфицированное сознание.

Можно привести много примеров психических вирусов — от новых причуд моды до религиозных культов. Вирусом может стать любой элемент культуры, существование которого воздействует на людей, заставляя их изменить образ мыслей и поведение, что в конечном счете приводит к усилению или размножению этого элемента культуры. В Главах 9, 10 и 11 приводятся многочисленные примеры психических вирусов.

В данном месте я хотел бы провести различие между психическими вирусами, которые возникают спонтанно, и вирусами, которые создаются человеком сознательно. Возникшие естественным путем вирусы мы назовем культурными, а созданные человеком — проектными. Проектные вирусы тщательно «конструируются». Их предназначение заключается в том, чтобы инфицировать людей совокупностью мемов, вынуждающих распространять вирус среди других людей.

Проектные и культурные вирусы могут в равной степени помешать нам достичь счастья, но большинство из нас, безусловно, предпочло бы пасть жертвой стечения естественных обстоятельств, чем отдать себя на растерзание какому-либо страшному человеку. Однако, несмотря на разницу восприятия двух этих категорий психических вирусов, эффект у них одинаковый: вы непреднамеренно посвящаете некоторую часть своих сил и времени не решению собственных задач, а выполнению работы, предписанной вам психическим вирусом.

Меметика позволяет нам по-новому взглянуть на принципы функционирования нашего сознания, общества и культуры. Мы рассмотрим развитие культуры не в виде последовательности идей и открытий, которые выстраиваются друг за другом, а в виде единого «мемофонда», в рамках которого идеи вырабатываются и передаются различными силами, в том числе и психическими вирусами. Сколькими психическими вирусами в настоящий момент поражено наше сознание? Вредны они или полезны? Можем ли мы контролировать их? Могут ли наши враги создавать новые вирусы и инфицировать ими наше сознание?

Ответы на эти вопросы не внушают нам добрых и хороших надежд. Тем не менее мне представляется, что понимание природы психических вирусов может принести намного больше пользы, чем вреда. И даже если нам придется изменить образ мыслей, чтобы понять принципы действия психических вирусов, я считаю, что мы должны сделать все возможное, чтобы «приручить» эти вирусы и заставить их работать в наших интересах, в интересах наших детей и наших внуков.

Для начала давайте вспомним отдельные положения одной из самых превратно понимаемых научных теорий — теории эволюции путем естественного отбора.

Глава 4

ЭВОЛЮЦИЯ

Похоже, что человеческий мозг был специально спроектирован таким образом, чтобы теория Дарвина истолковывалась им превратно и представлялась неубедительной.

Ричард Доукинс

Сложно найти другую научную теорию, которая была бы столь хорошо известна и при этом столь же часто ставилась под сомнение, как теория эволюции. Возможно, мне следовало бы сказать «теории эволюции», поскольку наиболее серьезные научные авторитеты в этой сфере нередко высказывают противоположные взгляды на то, каким образом работает эволюционный механизм. Но если мы оставим в стороне научные разногласия, то мы, безусловно, узнаем о еще большем расхождении во мнениях: здесь следует вспомнить и религиозных фундаменталистов, чьи верования противоречат эволюционной модели, и оккультистов, которые рассматривают эволюцию в качестве целенаправленного движения видов к духовному самосовершенствованию, и тех людей, которые «нутром чуют», что если теория эволюции и объясняет многообразие форм жизни на Земле, то делает это «с очень большой натяжкой».

На мой взгляд, причина этих разногласий заключается в том, что большинство людей обладает довольно смутными представлениями о движущих силах эволюции. Мы не можем «почуять нутром», что происходило на протяжении миллионов или миллиардов лет, и потому скептицизм в отношении процессов, которые могут осуществиться лишь по истечении очень большого периода времени,— дело вполне естественное. Религиозные фундаменталисты исходят из веры в четко определенные догматы, и теория эволюции доселе трактовалась так, что «увязать» ее с этими догматами было невозможно. Ученые же, как правило, всю жизнь выстраивают сложные научные модели и постоянно спорят о них, и с их стороны сопротивление всему, что этим моделям не соответствует, вполне естественно. Иными словами, для понимания теории эволюции нужен свежий взгляд.

Эволюция и энтропия

В самом широком смысле, понятие эволюции означает, что с течением времени организмы и органы этих организмов изменяются. В ходе изменений одни организмы и органы остаются и воспроизводятся, тогда как другие исчезают.

Организмы и органы, которым удается сохраниться и самовоспроизвестись, называются репликаторами. Два самых интересных репликатора, существующих сегодня,— интересных и потому, что они непосредственно затрагивают наше существование, и потому, что они быстрее всего эволюционируют,— это ген, наиболее важный репликатор в биологии, и мем, наиболее важ-

> Эволюция — научная модель, в которой отображается усложнение органов и организмов. Энтропия — модель, отражающая упрощение органов и организмов. Первая модель описывает созидающие силы природы, вторая — разрушающие.

ный репликатор человеческого сознания. В сфере компьютерных технологий в качестве репликаторов можно рассматривать машинные команды или программы. Однако на сегодняшний день программное обеспечение представляет собой скорее продукт целенаправленной деятельности человека, чем результат эволюционного отбора. До тех пор пока программное обеспечение не будет нами «научено» эволюционировать собственными силами, программы и машинные команды являются лишь специфической формой мема*.

Употребляя термин «эволюция», мы подразумеваем дарвиновское определение: «эволюция видов путем естественного отбора». Иными словами, мы проводим четкое разделение между «победителями» этой битвы, которые продолжают свое существование, и «проигравшими», которые погибают. Естественный отбор указывает на наличие определенных сил природы, производящих этот отбор и отличающих его от искусственного отбора,— например, разведения породистых собак, когда «отбор» осуществляется человеком. Организмы и органы, которым не удается сохраниться, в конечном счете погибают в результате действия энтропии — тенденции к рандомизации, внесения элемента случайности, и стирания различий между объектами на протяжении длительного времени, как это происходит с замками из песка на пляжах и гниющими бревнами.

Две эти силы действуют не только в физической природе, но и в сфере сознания. Например, в английском языке постоянно происходят изменения. Отдельные новые слова и узусы эволюционируют, чтобы отобразить новые понятия, вошедшие в употребление. Вместе с тем в языке имеет место и энтропия — некоторые слова выходят из активного употребления и теряют свои смысловые оттенки, они характеризуются не только орфографической неустойчивостью, но и различиями в произношении.

---

* В последнее время зародилась новая и очень интересная сфера научно-исследовательской деятельности — моделирование эволюционных процессов с помощью компьютеров. Подробнее см. здесь: Steven Levy, Artificial Life (Vintage Books, 1992).

ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ (КОПИРОВАНИЕ)

Изучение процесса эволюции — изучение процесса воспроизведения и «копирования». Репликатор — то, что воспроизводится или «копируется». В некоторых случаях репликатор не просто «копируется», а играет более активную роль: можно сказать, что он не столько «копируется», сколько «сам себя копирует». Это различие зависит от точки зрения. Иногда, как в случае деления клеток или репликации молекул ДНК, вполне естественно говорить о том, что репликатор «копируется». В других случаях более осмысленной представляется та точка зрения, согласно которой репликатор «копируется» чем-то другим,— так люди напевают популярный мотив, а идеи демократии распространяются по земному шару. В том и в другом случае происходит процесс «копирования» — именно то, что нужно для эволюции.

Репликатором называется любой копируемый объект вне зависимости от того, каков процесс копирования и был ли этот процесс преднамеренным или случайным.

Иногда в процессе эволюции совершаются ошибки. И это тоже — одно из необходимых условий эволюции. Если точность копий слишком высока, ничего не изменится. И напротив — если копии не точны вовсе, то мы не можем говорить о наличии репликатора: вскоре в процессе репликации благоприобретенные качества утрачиваются полностью (например: копия копии с копии докладной записки не поддается прочтению).

Существует два необходимых условия эволюции: репликация, сочетающаяся с определенной точностью копирования, а также мутация, сочетающаяся с определенной степенью неточности.

ПРИСПОСОБЛЯЕМОСТЬ

Безусловно, если репликатору удается оставить лишь одну или две своих копии, то для понимания процесса эволюции такой репликатор большого интереса представлять не будет. Нас интересуют такие репликаторы, которые оставляют большое число своих высокоточных копий, которые, в свою очередь, тоже становятся репликаторами, и возникает в этом процессе экспоненциальный рост количества копий. Затем мы поговорим о выживании наиболее приспособленных — под этим понятием мы подразумеваем выживание тех объектов, которым удалось наилучшим образом воспроизвести себя — путем производства собственных копий.

> В эволюции понятие приспособляемости означает степень вероятности организма оставить свои копии. Чем выше степень приспособленности организма, тем больше у него шансов оставить свои копии.

Слово «приспособленный» в рамках нашей эволюционной модели означает только это. Когда мы его употребляем, мы не имеем в виду силу организма, его живучесть, долговечность или исключительный интеллект. Если репликатор обладает высокой приспособляемостью, то он хорошо воспроизводится. Больше ничего не имеется в виду.

Конечно, соблазнительно думать, что долговечный репликатор имеет ряд преимуществ перед тем, который существует более короткий период времени, что он может оставить большее число собственных копий. Однако нехитрый математический расчет показывает, что это не так. Представим двух репликаторов: Мафусаила, который прожил сто лет и каждый год «создавал» собственную копию, то есть в общей сложности — оставил 100 детей; и Громилу, который прожил только один год, но до смерти успел создать три собственные копии. На таблице показана общая численность копий каждого из них в расчете на год.

	Мафусаил	Громила
1	2	3
2	4	9
3	8	27
4	16	81
	...	
100	~ 10^{30}	~ 10^{48}

Итак, цифра 10^{30} — единица с тридцатью нолями — может показаться «неплохим результатом» Мафусаила. Тем не менее,через сто лет мы смогли бы насчитать примерно в 10^{18} раз больше копий плодовитого Громилы, чем долговечного Мафусаила,— иными словами, 1 000 000 000 000 000 000 Громил на одного Мафусаила. И рано или поздно Громилы начали бы поедать Мафусаилов на обед.

Наиболее приспособленные репликаторы производят наибольшее число собственных копий, в результате чего распространяются шире, чем другие. Выражение «выживание наиболее приспособленных» отчасти способно ввести в заблуждение. Правильнее было бы сказать «преобладание наиболее приспособленных». Дело в том, что когда ресурсы ограничены, успех наиболее приспособленных репликаторов становится поражением тех, кто приспособлен хуже.

ЭГОИСТИЧНЫЙ ГЕН

Эти положения заставляют нас вспомнить понятие «эгоистичного гена», введенное Доукинсом. Теория «эгоистичного гена» позволила проникнуть в суть такого числа вопросов и загадок эволюции, что ее можно сравнить с открытием астрономов, после которого стало ясно, что Земля не является центром Вселенной.

Доукинс популяризовал теорию «эгоистичного гена» в своей книге, вышедшей в 1976 г. В ней он впервые употребил термин «мем». Однако сама концепция «эгоистичного гена» была

разработана раньше — в 1963 г. она была изложена в работе английского биолога Уильяма Д. Гамильтона. До появления работы Гамильтона большая часть ученых полагала, что «центром» эволюции были «мы» — или отдельные особи того или иного вида. Дарвиновская теория заключалась в том, что движущей силой эволюции является выживание наиболее приспособленных особей, которые способны оставить наибольшее число своих подобий. Блестящая догадка Дарвина — эволюция видов путем естественного отбора — достаточно хорошо объясняла известные факты, и поэтому она господствовала в научной мысли на протяжении длительного периода. Но не следует забывать, что Дарвин ничего не знал о ДНК.

Теория эгоистичного гена вынудила ученых-эволюционистов сместить внимание с «наиболее приспособленных особей» на «наиболее приспособленные ДНК». Дело в том, что именно ДНК сохраняет всю информацию, которая передается из одного поколения в другое. Отдельные представители того или иного вида, проще говоря, не реплицируют самих себя, то есть не производят собственных копий. Родители не клонируют самих себя, и их дети не являются их точными копиями. Они лишь воспроизводят отдельные фрагменты молекул ДНК в новом индивиде. Те участки молекул ДНК, которым наилучшим образом «удается» быть воспроизведенными, становятся наиболее многочисленными, и именно они,— а не отдельные особи,— составляют основу «выживания наиболее приспособленных».

Те участки ДНК, которым удается теми или иными средствами реплицироваться, называются генами. Тот факт, что центральным стержнем эволюции является не забота о нашем благополучии, а сохранение отдельных генов, заставляет исследователей говорить об эгоистичных генах.

Парадоксальным образом одним из подтверждений теории эгоистичного гена для ученых стало альтруистичное поведение некоторых видов животных. В ходе эволюции роль рабочих пчел определилась следующим образом: они должны трудиться всю свою жизнь для того, чтобы прокормить свою мать — плодную матку, или «королеву». Сами рабочие пчелы потомства не оставляют. По воле генетического каприза природы потомки плодной матки будут иметь больше общих участков ДНК с рабочими пчелами, чем собственные дети рабочих пчел — если бы

они у них были. Иными словами, эгоистичным генам рабочих пчел более выгодно такое, а не иное поведение.

В животном мире самки могут пойти на серьезный риск, чтобы защитить своих детенышей. Допустим, к самке с двумя детенышами приближается хищник, от которого она может убежать (но не ее выводок). Если мать останется с выводком, то вероятность выживания всех троих будет составлять 50 %. Поскольку каждый детеныш наследует, по меньшей мере, половину ДНК своей матери*, можно с помощью нехитрого подсчета показать, что решение самки остаться со своими детьми будет подкреплять «большее число ДНК», чем решение бросить собственное потомство и спасать «свою шкуру». Борьба с хищником в среднем позволяет сохранить для мира большее число генов, отвечающих за решение «защищать своих детей», тогда как бегство спасет меньшее число генов, отвечающих за решение «спасайся бегством».

Весь процесс биологической эволюции можно представить в виде борьбы между отдельными участками молекулы ДНК за право оставить наибольшее число собственных копий.

> С точки зрения гена человек — лишь способ сделать большее число копий гена.

ИНАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ

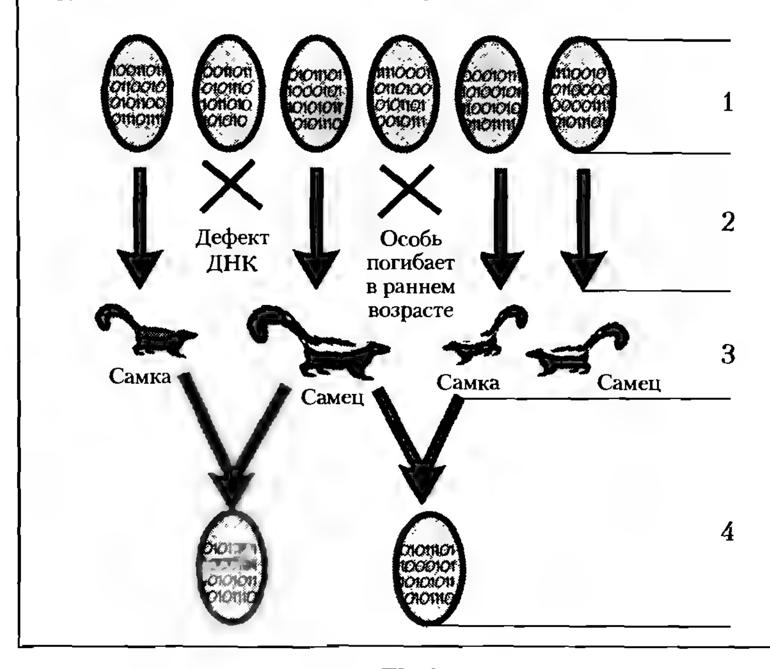
Чтобы глубже понять процесс генетической эволюции, посмотрим на нее с точки зрения отдельных участков молекулы ДНК, которые соперничают между собой за право на воспроизведение. Для этого же мы должны «посмотреть на жизнь» глазами какого-либо произвольно избранного репликатора ДНК, которого мы назовем Даном.

---

* Отдельные участки молекулы ДНК отца могут совпадать с ДНК матери, вследствие чего детеныш будет обладать более 50 % общих участков молекулы ДНК со своей матерью.

Процесс эволюции на основе эгоистичных генов

1— В ДНК каждой оплодотворенной яйцеклетки заложена уникальная генетическая информация.
2 — Механизм, заложенный в яйцеклетку, «прочитывает» код ДНК и выполняет его команды. В результате, если не происходит ничего экстраординарного, из клетки развивается взрослый организм.
3 — Отличия в структуре ДНК влияют на такие факторы, например, как размер и окраска организма, а те, в свою очередь, сыграют немалую роль в процессе выживания и размножения данного организма.
4 — В приведенном на этом рисунке примере одна особь мужского пола обладает более крупными размерами, чем другие. Эта особь будет спариваться сразу с двумя самками. Коды ДНК — эгоистичные гены — благодаря которым его размеры превышают величину других особей, будут воспроизведены в потомках данной особи. А те ДНК, по причине которых размеры других особей оказались меньше, не будут воспроизведены вообще.



Гены, заложенные в молекуле ДНК, можно рассматривать в качестве компьютерной программы, «установленной» на «железе» отдельной клетки. Программа «выводит» отдельный организм, чья «задача» заключается в распространении копий своего ДНК путем спаривания с другими подобными организмами.

Когда я говорю о Дане и его точке зрения «на жизнь», то я опять же не допускаю мысли о том, что Дан обладает сознанием, глазами, душой или чем-нибудь в этом роде. Я лишь предлагаю нам, как мыслящим человеческим существам, взглянуть на такую модель эволюции, центром которой был бы этот Дан. Таким образом когда-то астрономы открыли, что гелиоцентрическая модель (планеты вращаются вокруг солнца) объясняет больше фактов, нежели система геоцентрическая (планеты вращаются вокруг земли).

«Жизненная ситуация» нашего Дана во многом напоминает положение университетского профессора: публикуйся или пропадешь. В случае Дана, правда, он «публикует» копии сочинений лишь на любимую для всех тему: о самом себе. Волнует ли Дана эта проблема — «публиковаться или погибнуть»? Только в некотором символическом и метафизическом смысле. Дан — всего лишь комочек углерода, клубок аминокислот. Было бы не совсем справедливо говорить о том, что «что-то его беспокоит». Это мы можем о нем беспокоиться, ведь мы дошли до того, что начали его выделять среди прочих и помнить о нем, мы даже дали ему имя. Однако в действительности уход Дана в мир иной означает перестройку порядка расположения атомов этой вселенной, и очень незначительную. Механизм воспроизведения ДНК продолжил бы свою работу, создавая копии Дона, Дианы, Денниса, Дага и Артура. Жизнь шла бы своим чередом.

Однако давайте исходить из того, что наш Дан является тем участком молекулы ДНК, который реплицировался на протяжении всей истории человечества. Иными словами, представим, что в каждом человеке можно обнаружить нашего Дана, не говоря уже о шимпанзе, павианах и прочих обезьянах. Более того, если мы подробнее рассмотрим историю нашего Дана, то мы смогли бы обнаружить его присутствие в самых первых видах млекопитающих, и даже в рыбах. Дан, наверное, отвечает за какую-то важную функцию, не правда ли? Может быть, это генетический «рецепт» позвоночника, кровотока или центральной нервной системы? Как же иначе Дану удалось бы сохраниться на протяжении столь долгого времени, если не быть геном, отвечающим за одну из крайне важных функций для нашего выживания?

Стоп. Вернемся на шаг назад. Я рассказывал о Дане со своей точки зрения. Я могу простить себе это отступление. Для человека это простительно, но давайте все же вернемся к точке зрения Дана. И тут выясняется, что Дан делает только одно — производит ферменты, которые обеспечивают наличие в нитях ДНК большего числа копий Дана. И все. Все, что Дан делает,— это защищает свои функции. (В этом пункте схожесть Дана с университетскими профессорами будет случайной.)

Дан вовсе не «является» геном, отвечающим за одну из функций, повышающих наши шансы на выживание. Существование Дана — случайность, без него можно обойтись с тем же успехом, с каким Солнце продолжало бы светить без людей. Дан попросту живет на фабрике ДНК и обладает всем необходимым для размножения в данной среде. Последние открытия ученых показывают, что крупные участки молекул ДНК в наших хромосомах, похоже, никоим образом не влияют на наше развитие. Это удивительный факт, если мы считаем себя «ключевым стержнем» эволюции. Однако с точки зрения Дана это не более сверхъестественно, чем то, что большая часть человеческих начинаний никоим образом не влияет на продолжение существования нашей планеты.

Дан — всего лишь участок молекулы ДНК, у которого удачно получается воспроизводиться в своей среде. Эта среда состоит из следующих составляющих:

- ✓ Клеток нашего тела и всех механизмов, действующих в этих клетках и предназначенных для репликации ДНК.
- ✓ Других участков ДНК — соседей Дана по клетке. Отдельные фрагменты ДНК отвечают за развитие и воспроизводство нашего тела, нашего мозга, и без них мы погибли бы вместе с Даном.
- ✓ Нас самих, нашу жизнь и стремления. Хотя срок нашей жизни меньше, чем у слонов, в клетках которых присутствует Дан, мы размножаемся быстрее, и вообще мы очень радушные хозяева, пока не найдем лекарства против рака — одно из самых больших удовольствий Дана, ведь рак с сумасшедшей скоростью производит огромное количество его копий.
- ✓ Нашей собственной среды. Дану неплохо жилось

у динозавров, пока с ними что-то не случилось. К счастью, Дан подстраховался и в то же время «разместил акции» в других организмах. Кстати, отдельные его генетические товарищи, которые держали слишком много яиц в одной корзине, исчезли вместе с динозаврами.

Совокупность всех этих факторов создает подходящую среду для Дана. В действительности средой Дана является весь мир, его приспособляемость в качестве репликатора более или менее зависит от всего сущего. Как сказал поэт Джон Донн, ни одного человека не назвать островом (как нельзя назвать островом и ген вроде Дана, добавим мы).

Здесь мы прощаемся с Даном, одним из прекрасно приспособившихся репликаторов. Эволюция обошлась с ним неплохо. Однако прежде чем мы закроем тему генетической эволюции, давайте зададим себе один вопрос: куда именно направлена наша эволюция?

В какую сторону направлена эволюция?

Большинство из нас, знающих биологию на уровне средней школы, считают, будто в результате эволюции люди — как и другие животные, конечно,— постепенно улучшат качество жизни на Земле и во Вселенной. Нам очень приятно верить в то, что по прошествии большого количества времени выживают наиболее приспособленные,— они будут воспроизводиться, и в результате мы получим расу высоких, сильных и усовершенствованных человеческих существ. Животные также будут совершенствоваться. Пройдет не так много времени, и наши собаки смогут самостоятельно себя выгуливать. И мы сможем, наконец, воскликнуть: «Как прекрасен этот мир!»

Может быть, эта концепция «выживания наиболее приспособленных» для нас вообще не подходит? Почему в результате эволюционного процесса мы должны получать именно самых сильных и самых плодовитых особей? Нужна ли нам раса сверхсексуальных монстров и культуристов? Почему бы не дать шанс

таким знаменитым инвалидам, как Стивен Хокинг и Хелен Келлер,— разве современные технологии не позволяют нам справиться со многими врожденными недостатками? Возможно, эволюция сможет «оказать предпочтение» таким особям, у которых будет сильно развит интеллект,— и даже тем, кто смог внести большой вклад в развитие нашей культуры!

Однако не стоит тратить время и отстаивать один из двух этих вариантов — эволюция не покровительствует ни одному из них.

Дело в том, что генетическая эволюция «покровительствует» репликации только наиболее приспособленного ДНК. Под словами «наиболее приспособленный» я подразумеваю такой, которому удается наилучшим образом воспроизводиться. Таким образом, до тех пор, пока нам удается быть стойкими солдатами репликаторов ДНК, умножая их число и распространяя их, генетическая эволюция нам «покровительствует». Но помимо того, она «покровительствует» насекомым, которые значительно превосходят нас по своей численности, и конечно же вирусам, которые паразитируют на любом механизме воспроизведения, который они только могут найти, в том числе и на нас. Кто из нас в этой борьбе победил — люди, насекомые или вирусы,— ответ на этот вопрос зависит от вашей «системы ценностей». Эволюционирует только ДНК, а мы принимаем участие в этой игре.

ЭВОЛЮЦИЯ, А НЕ ИНЖИНИРИНГ

Эволюция как генов, так и мемов отражает случайный и причудливый результат непрестанной борьбы; продукт эволюция — это вовсе не гениальное произведение блестящего конструкторского бюро.

В чем заключается отличие эволюции от работы проектно-конструкторского бюро? Инженерное искусство состоит в проектировании нечто цельного из различных элементов, которые выполняют различные задачи. Эволюционные изменения происходят постепенно, они почти неощутимы, и каждое из них вносит небольшое (или большое) изменение в способность ор-

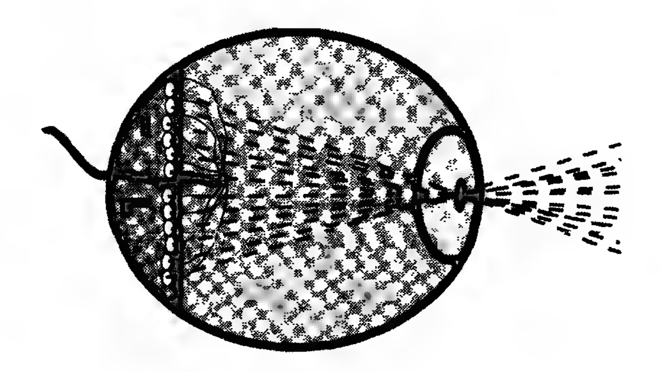
ганизма выживать и воспроизводиться. Хороший инженер старается ничего не «приспосабливать» — то есть не использовать детали не по их прямому назначению. А между тем для эволюционного процесса это не только приемлемый способ изменения организма, но и один из самых любимых — если можно так выразиться. Эволюция нередко «находит» новое применение какому-либо органу, не устраняя при этом его старой функции — такого рода «решение» является типичной схемой эволюционного процесса.

Классическим примером такой эволюционной конструкторской «халтуры» является строение человеческого глаза. Те нервы, которые осуществляют связь между светочувствительными клетками и мозгом, выходят из передней, а не задней части сетчатки — «проводка» торчит непосредственно в поле зрения! Сложно представить себе инженера, не говоря Господа Бога, который мог бы подготовить проект такого рода. Однако эволюция использовала то, что оказалось под рукой, и именно так — приспосабливая все подряд, создала человеческий глаз. Нам остается только представлять какое-либо первобытное существо, у которого было несколько светочувствительных клеток, эволюционировавших на протяжении многих миллионов лет, превращаясь во все более совершенный орган зрения. Когда светочувствительная клетка строилась очень просто, расположение нервов не играло принципиальной роли. К тому времени, когда путем различных переделок эти клетки преобразовались в сложноорганизованный глаз, в котором появилась фокусирующая линза — хрусталик, было уже поздно «перепроектировать» и перекладывать «провода» на тыльную сторону сетчатки.

Именно такого рода «халтурный» подход эволюции столь сильно затрудняет расшифровку ДНК. Если бы ДНК работала как компьютерная программа и миллиарды «строк программы» ДНК были бы разделены на команды и подпрограммы, мы бы давно провели ее «инженерный анализ». В борьбе за голоса избирателей политики высказывали бы свое мнение о моральности разработок новых существ «с нуля» в рамках генной инженерии. Если бы ДНК работала подобным образом, генные инженеры уже сейчас могли бы проектировать (и тотчас патентовать проект и присваивать себе авторские права на него) животных или организмы, нарисованные их воображением: мы создавали бы

(возможно, впрочем, принимали бы законы против создания) скот, который можно было бы сразу отправлять на забой и получать замечательное мясо, специальные бактерии, которые, попав в наш организм, разъедали бы раковые опухоли и тромбы в сосудах и артериях, и даже домашних животных, которые рождались бы с умением приносить нам тапочки, лаять на непрошеных гостей, доставлять газету, готовить ужин...? К счастью или к сожалению, подобные моральные дебаты о производстве «биоустройств» пока что остаются уделом фантастов.

Все это произойдет только в отдаленном будущем по той причине, что процесс эволюции создает ДНК вовсе не так, как это делает программист, пишущий компьютерную программу. Эволюция ДНК осуществляется путем мутаций — обращений, скрещиваний, перестановок и удалений мелких фрагментов ге-



Классический пример «халтурной» сборки органов в процессе эволюции — человеческий глаз. Нервная «проводка» выходит из лицевой стороны сетчатки, а не спрятана за нее, как это сделал бы любой инженер, проектируя такой орган. Когда-то сложность человеческого глаза приводили в доказательство существования сверхъестественного Творца: людям сложно было поверить в то, что подобного рода орган мог развиться в процессе естественного отбора. Теперь у биологов есть неоспоримые доказательства, что естественный отбор осуществил независимую эволюцию ряда различных глаз в рамках различных видов, что этот процесс происходил десятки раз.

нетического материала. После осуществления этих операций мы можем говорить об изменениях, мелких или крупных, которые фиксируются в развитии эмбриона и выросшего на его основе организма. За малым исключением непосредственной связи между каким-либо участком молекулы ДНК и той или иной частью возникшего на ее основе организма не существует. Вопреки распространенному сравнению, ДНК — это не схема человека. Невозможно указать конкретный участок молекулы ДНК, который отвечает за формирование правого указательного пальца или ногтя левого мизинца на ноге.

Безусловно, ученым удалось открыть отдельные участки молекулы ДНК, которые отвечают за такие особенности человека, как цвет глаз, группа крови или предрасположенность к тем или иным болезням. Однако число участков молекулы ДНК такого рода ничтожно в сравнении с общим генетическим материалом, а кроме того, ученые склоняются к выводу, что строение существенной части цепей молекулы ДНК, похоже, никоим образом не сказывается в созданном на их основе человеке.

Удивительно? Возможно, но только в том случае, если мы рассматриваем ДНК со старой точки зрения, в центре которой — человек и животное. Если мы смотрим на ДНК как на средство передачи генетического материала от животного к животному, средство репродукции организма, то наличие огромных участков молекулы ДНК, которые ни для чего не предназначены, лишено всякого смысла и представляется избыточным грузом.

А с точки зрения самой ДНК со смыслом здесь все в порядке. Если посмотреть на мир «глазами» генетического материала, человеческое существо, возникающее из ДНК мужских и женских половых клеток, является наиболее эффективным способом, изысканным природой, для воспроизводства этого же генетического материала. ДНК пользуется безопасной материнской утробой для производства клетки за клеткой, содержащих собственные копии, и в конечном счете нового индивида (или даже

С точки зрения ДНК самое главное в человеческом существовании — сохранение копий ДНК.

близнецов), готовых пойти еще дальше и помочь ДНК воспроизвестись еще раз. Мы привычно удивляемся — почему каждая клетка содержит полную копию ДНК, хотя и не собираемся как-либо ее использовать. Это не обязательно. Но мы были невыносимо эгоцентричны!

Молекулы ДНК не сражаются друг с другом за пропитание, не происходит между ними и полового отбора (вся конкуренция в этой области предоставлена нами), и поэтому у природы практически отсутствуют стимулы для устранения любого генетического «избыточного груза». Он всего лишь «загружен» в безопасные ядра клеток, в удобные клетки, внутрь комфортных тел, которые — за исключением людей, достигших новой ступени эволюции,— посвящают всю свою жизнь поиску подходящих партнеров, чтобы содействовать распространению и воспроизведению копий своих ДНК.

Похоже на преувеличение? Чтобы убедиться в обратном, следует вспомнить, что эволюция различных видов осуществлялась в результате отбора и воспроизведения наиболее приспособленных — удачно реплицирующихся ДНК, что отбор и воспроизведение этих ДНК, еще и еще раз, происходили на протяжении миллионов лет. Существует немало загадочных свойств организмов и причудливых поведенческих установок, которые можно было бы объяснить как результат эволюции эгоистичных генов.

ЭВОЛЮЦИЯ ВИДОВ

---

* Feldman, David. When Did Wild Poodles Roam the Earth? (HarperPerennial, 1992). Пустые страницы в конце книг остаются по причине того, что в типографиях страницы книги отпечатываются сразу — на большой страиице, так называемом «печатном листе». Если количество страниц в кииге не совпадает с количеством страниц в печатном листе, то в конце книги остаются пустые страницы. Кнопки механического закрытия дверей в лифте предназначаются прежде всего для пожарных, которые могут воспользоваться ими во время тушения пожара. В «мирное время» эти кнопки иногда срабатывают и позволяют закрыть двери, однако обычно они отключены.

Как-то раз, читая сборник «ответов на глупые вопросы»,— например, «Почему в конце книг остается много пустых страниц?» или «Почему кнопка «Закрыть дверь» в лифте обычно не работает?»,— я наткнулся на такой вопрос: «Зачем кашалотам жировая подушка из спермацета?»* Автор книги ссылался на мнение нескольких ученых, причем каждый из них предоставлял свою версию вероятного предназначения жировой подушки. Ответы ученых были разными, но они сходились в одном: они были склонны рассматривать механизм накопления спермацета и предназначение жировой подушки — каким образом она может способствовать выживанию или воспроизводству кашалота — как если бы эта жировая подушка была спроектирована каким-то хитроумным ученым, а не возникла в результате естественного отбора ДНК.

Общим предназначением того или иного свойства организма, развившегося в процессе эволюции, служит производство копий определенного репликатора — ДНК, которая была основной причиной развития данного свойства. Обычно это означает, что данное свойство помогает животному либо выживать, либо воспроизводиться. В случае жировой спермацетовой подушки кашалотов, быть может, речь шла именно о выживании. Возможно, жировой подушки изначально у кашалотов не было, либо она была небольшой и располагалась в другой части тела — нам это в точности неизвестно.

Есть и другие гипотезы. Несмотря на то, что между генетическими репликаторами и животными, которые развились из этих репликаторов, существует строгое соответствие, оно не абсолютно. Иногда интересы ДНК и интересы его обладателя не совпадают. И кашалот в этом отношении мог бы послужить любопытным примером.

Допустим, что много тысяч лет назад лет у кашалотов не было жировой подушки. И вдруг, вследствие мутации или другого генетического отклонения, на свет появился один-единственный самец кашалота, у которого такая жировая подушка была. Размеры его головы заметно превышали величину головы других самцов. Правда, у этого самца было меньше мозга, скорость его перемещения была ниже, в результате чего он был более уязвим для нападения хищников. Кроме того, спермацет мешал ему

находить пищу в достаточном количестве. Три этих фактора снизили вероятную продолжительность его жизни.

Тем не менее эта мутация, в результате которой у самца кашалота на голове возникла жировая подушка, обладала одним интересным побочным эффектом. Если предположить, что сексуальная привлекательность самцов кашалотов зависит от размеров головы, то самец с жировой подушкой обладал большим успехом у самок, чем его товарищи. И хотя у такого кашалота было меньше шансов на выживание, он спаривался гораздо чаще, чем другие кашалоты, и смог передать ген «жировой подушки» каждому второму своему потомку.

Эта история повторилась с детьми кашалота-мутанта, и вскоре несчастным кашалотам старого образца (без жировой подушки) пришлось влачить жалкое холостяцкое существование, тогда как глупые и медлительные самцы с крупными головами начали производить практически все потомство. В рамках нашей гипотезы эволюция покровительствовала эгоистичному репликатору ДНК, который привел к возникновению жировой подушки в ущерб способности выживания китообразных. Таких гипотез о китах мне слышать не доводилось, и я использовал этот вымышленный пример вовсе не для того, чтобы пререкаться с биологами-эволюционистами. Однако мне известно, что схожие теории высказывались относительно эволюции павлинов.

Другой пример: почему у отдельных видов пауков самцам приходится выполнять столь сложные ритуалы, с помощью которых они устанавливают — с какой именно самкой им нужно спариваться? Известно, что столь же обильное потомство, приспособленное к текущим условиям внешней среды, было бы произведено в результате спаривания этих пауков с другими самками. Опять же, мы задаем такие вопросы, потому что мы рассматриваем этот процесс с точки зрения паука, а в этой перспективе сложно уловить те факты, которые сыграли самую важную роль в процессе эволюции. Эти утонченные и искусные брачные танцы являются средством, с помощью которого ДНК обеспечивает спаривание особей, обладающих общими участками ДНК — теми самыми, которые заставляют паука исполнять столь сложные танцы.

В индустрии игровых приставок не сложно найти аналогию танцам пауков. Компания Nintendo снабжает свои приставки

> Эволюция всегда работает на стороне эгоистичных репликаторов. Как правило, выживание животного и его воспроизведение неразрывно связаны с копированием и распространением репликатора. Но в тех случаях, когда эти интересы животного / ДНК вступают в конфликт, преимущество всегда остается за репликатором.

специальными устройствами, которые делают невозможным использование картриджей других производителей на их плеерах. Возможно, потребители предпочитают игровые картриджи других фирм. Однако лишь один бренд приносит высокую прибыль компании Nintendo. Точно так же лишь один биологический вид гарантирует воспроизведение ДНК производителю организма — самому ДНК.

КОНЕЦ НАШЕЙ ЭРЫ

Такова история генетической эволюции, истории успеха ДНК, в которой мы играем лишь небольшую второстепенную роль. Однако не следует по этому поводу сильно переживать: мы еще можем стать «звездами». Несмотря на все ее интеллектуальное очарование, генетическая эволюция практически не оказывает воздействия на повседневную жизнь человека. Беспокоиться по поводу генетической эволюции так же глупо, как переживать из-за того, что нас может раздавить ледник: если вы не собираетесь сидеть сиднем в данной точке ближайшие несколько тысяч лет, то ледники вам не грозят. Что же касается наших отдельных жизней, то генетическая эволюция в их отношении уже закончена: все уже произошло. Если повезет, ни ваша ДНК, ни моя не будет эволюционировать до конца наших дней.

Таким образом, мы можем говорить о конце эры ДНК. Но это еще не конец нашего рассказа. Для нас, людей, это только начало! Как я говорил выше, люди, судя по всему, достигли высочайшей точки эволюции. Впрочем, я не хотел этим сказать, что с моральной точки зрения мы превосходим прочие творения, что мы избраны Богом или что-нибудь в этом духе,— хотя, возможно, так оно и есть. Я имел в виду лишь то, что наше сознание, наша жизнь и культура испытывают воздействие эволюции каких-то иных факторов, помимо ДНК. Генетическая эволюция совершается так медленно, что в нее трудно поверить, тогда как этот новый вид эволюции столь стремителен, что ДНК можно сравнить с останками Дарвина. Эволюционирует то, что ближе для нас и дороже, чем наша ДНК.

Всего лишь несколько тысяч лет назад ДНК была передовым способом сохранения и воспроизведения информации из существующих в тот момент во Вселенной. Поэтому невозможно говорить об эволюции, не упоминая ДНК: процесс эволюции — это процесс воспроизведения информации, а почти вся информация на земле сохранялась в те времена в ДНК.

Сегодня мы располагаем иными средствами сохранения информации — носителями, которые позволяют воспроизводить, видоизменять и распространять информацию намного быстрее, чем это сделала бы ДНК. Это средство настолько эффективно эволюционирует, что репликаторы могут быть созданы, испытаны и широко распространены за несколько дней и даже часов, в то время как для ДНК требовалось несколько тысяч лет. Новое средство сохранения информации гораздо интереснее ДНК и играет в нашей повседневной жизни значительно более важную роль, в результате генетическая эволюция и ее значение уже не играют для нас никакой роли. Как же называется это новое, зрелое и плодоносное средство эволюции?

Оно называется сознанием, а репликатор, который эволюционирует в нашем сознании, называется мемом.

Глава 5

ЭВОЛЮЦИЯ МЕМОВ

Можно противостоять нашествию армий, но нельзя остановить идею, время которой пришло.

Виктор Гюго

В тот момент, когда человеческое сознание развилось до такого состояния, когда люди смогли воспринимать, сохранять, изменять и передавать друг другу идеи, возникла новая среда, которая обладала двумя необходимыми для эволюции чертами: способностью воспроизводить (копировать) информацию и усовершенствовать ее. И мозг, развитие которого было обусловлено необходимостью поддерживать жизнь в носителях ДНК (то есть в нас) и способствовать их размножению, внезапно оказался в центре эволюционного процесса.

Это принципиальное нововведение — человеческий мозг стал не столько новой ареной эволюционного процесса, которой было дополнено постепенное развитие клеток, сколько усовершенствованным полем его деятельности, ведь на нем этот процесс смог осуществляться гораздо быстрее. И те биологические силы, которые развили наш мозг до той ступени, на которой мы получили свое человеческое сознание, теперь остались далеко позади:

в миллион раз более быстрые новые меметические силы обеспечивают эволюцию наших мыслей, нашего общества, нашей культуры, а вместе с ними — эволюцию самих мемов.

> Мем — это репликатор, который воспроизводится посредством человеческого сознания. Эволюция мемов осуществляется благодаря тому, что человеческое сознание удачно копирует и изменяет информацию — идеи, поведенческие установки, мелодии, формы, структуры и т. д.

ЭГОИСТИЧНЫЙ ГЕН СОЗНАНИЯ

В ходе генетической эволюции люди обрели сознание — это произошло потому, что эгоистичный ген сознания, или некоторый предшественник нашего разума, предоставил людям, обладавшим этим геном, определенные преимущества, способствовавшие их выживанию. Обладая этим качеством, люди смогли не только выжить, но и размножиться, заодно воспроизводя и этот «эгоистичный ген».

Тот участок ДНК, который «несет ответственность» за наш разум, далеко не столь хорошо приспособлен, как ДНК насекомых, благодаря которому его носители обладают малым размером, способны быстро перемещаться и покрываются панцирем. Насекомых намного больше, чем людей, нам даже не удается выиграть у них битву за территорию. Как бы то ни было, наш разум несомненно дает нам определенные преимущества, а следовательно — нашей ДНК, и именно поэтому мы, люди, существуем, мыслим, считаем, что нам принадлежит мир. Пусть так и будет.

Безусловно, с точки зрения ДНК, мы существуем лишь для того, чтобы поддерживать свою жизнь и размножаться. Тем не менее ДНК достигает своих целей так же медленно, как движутся ледники: один этап генетической эволюции длится около двадцати лет. Между тем скорость эволюции мемов головокру-

жительна: мутация идеи занимает столько же времени, сколько необходимо для прочтения одного предложения.

Меметическая эволюция осуществляется так быстро, что любое использование нашего мозга обладает лишь опосредованной связью с генетической эволюцией. Чтобы стать гением — совершить научное открытие и способствовать развитию технологии, создать произведение искусства или снять фильм,— нужно произвести «халтурную» сборку функций нашего мозга, в основе которых — функции, позволяющие «умным людям» поддерживать свою жизнь и размножаться.

Я не хочу этим сказать, что теперь мы можем «забыть о генах». Не так давно появились тревожные статистические данные об общем снижении интеллектуального уровня людей, вызванного тем, что у людей с высоким IQ, как правило, меньше детей*. Если и существуют какие-либо гены, под влиянием которых человек усваивает мемы, ограничивающие количество его потомков, они отомрут через несколько поколений и уступят место своим конкурентам — генам, которые навязывают людям желание иметь много детей.

Итак, не забывая иногда поглядывать в зеркало заднего вида, чтобы держать под контролем прогресс генетической эволюции, давайте выйдем на «быструю полосу» и остаток этой книги посвятим стремительным мемам.

СТОЛЬ ЖЕ ЭГОИСТИЧНЫЕ МЕМЫ

Чтобы понять эволюцию мемов, нужно попытаться посмотреть на них со стороны. Так, например, говоря об эволюции,

* Я слышал, что один из членов организации Mensa — международного клуба для людей с высоким IQ (которым обладают лишь 2 % населения Земли), опубликовал следующее рекламное объявление,— по-видимому, пытаясь таким образом упрочить «приспособленность» тех участков молекулы ДНК, которые благоприятствуют появлению у людей высокого интеллекта: «Чем вы умнее, тем больше детей у вас должны быть». Хотя у подобных призывов на первый взгляд мало общего с преступной мечтой Гитлера о заселении Земли «расой господ», он представляется еще более спорным, чем предложение проводить искусственную селекцию людей с той или иной целью.

бесполезно оперировать такими понятиями, как назначение. Надо оставить вопросы о том, каково эволюционное назначение человеческого сознания, потому что определение этой цели будет зависеть от точки зрения.

> Сам по себе эволюционный механизм не обладает какой-либо целью; это всего лишь неумолимая борьба за доступ к механизмам воспроизведения.

Назовем Минервой тот участок молекулы ДНК, в котором присутствуют гены, ответственные за возникновение сознания. С точки зрения Минервы, назначение нашего сознания заключается том, чтобы обеспечить безопасность и воспроизведение Минервы. С нашей же точки зрения, назначение Минервы заключается в том, чтобы предоставить людям разум. Итак, выводы зависят от наблюдателя.

Поэтому вместо того, чтобы рассматривать эволюцию мемов с нашей собственной точки зрения, как мы это обычно делаем, взглянем на нее с точки зрения мема. Представим, что мем действует в собственных интересах и делает все необходимое для того, чтобы воспроизводиться и размножаться. Понятие «эгоистичного мема» вовсе не наделяет мем сознанием или мотивацией; я говорю лишь о том, что мы можем лучше понять эволюцию, если посмотрим на нее с точки зрения мема.

> Эволюция идей, культуры и общества столь же тесно связана с «эгоистичным мемом», как эволюция видов — с «эгоистичным геном».

Я хочу еще раз подчеркнуть, что эта формула — не Истина в последней инстанции, а всего лишь рабочая модель. Посмотреть на жизнь под этим углом зрения — все равно что проглотить большую пилюлю. В конце концов, мы привыкли думать о себе как о ярких и независимо мыслящих людях, а не как о пассивных участниках игры мемов. Но эта пилюля поможет нам без

лишней головной боли разобраться с методами функционирования нашей культуры.

ГЛАЗАМИ МЕМА

С точки зрения того или иного мема, единственное предназначение человеческого сознания заключается в создании копий этого мема. Я вовсе не хочу сказать, что мемы обладают той или иной «точкой зрения»,— я всего лишь хочу отметить, что если бы мемы обладали какой-либо точкой зрения, то она выглядела бы именно так. Эгоистичный мем в той же мере «эгоистичен», как и «эгоистичный ген», и это понятие столь же условно, как и любое другое буквальное значение какой-либо метафоры. Мы используем эту нехитрую метафору с единственной целью — взгляд на мир с точки зрения репликаторов, не обладающих собственным сознанием, помогает нам в значительной мере прояснить сложные и запутанные проблемы.

Итак, с точки зрения мема, не только наше сознание и мозг, но также наше тело в целом, города, государства и (безусловно) телевизоры существуют исключительно для его эгоистических целей. Это положение очень важно усвоить. Если бы телевизоры не способствовали копированию мемов (например, одним из таких мемов является стратегия-мем «необходимо обладать телевизором»), то в наших домах не было бы телевизоров! Ведь они, безусловно, не эволюционируют самостоятельно в биологическом смысле.

> Наиболее популярными и распространенными элементами нашей культуры являются те, которым наиболее эффективно удается копировать мемы.

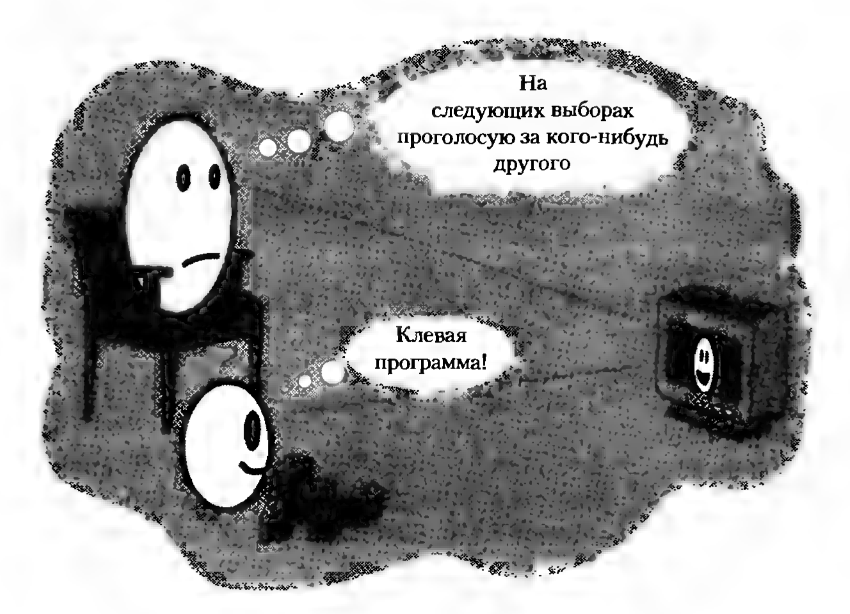
Все элементы нашей культуры, которые не вписываются в рамки «животной жизни» — впрочем, может быть, и они тоже,— являются продуктом эволюции мемов. Наиболее популярные идеи — это те, которые легче всего распространяются. Наиболее

популярным становится то искусство, в которое вложены наиболее приспособленные мемы. Телевидение для эволюции мемов играет роль плавильного тигля — те программы, которым не удается привлечь достаточного количества постоянных зрителей, о которых телезрители не рассказывают друг другу, очень быстро сходят с экрана, и на их замену немедленно ставятся другие их «мутации и вариации», им же несть числа. Наиболее популярные концепции ведения бизнеса, управления финансовыми средствами или улучшения качества жизни становятся популярными вовсе не потому, что они лучше других и более всего подходят именно вам, а потому, что они лучше всего распространяются. В некоторых случаях два этих их качества друг с другом связаны, а в некоторых — нет.

Благодаря чему мемы получают большое распространение — что делает их хорошими репликаторами? У мемов огромный выбор возможных каналов распространения: устная и письменная речь, мимика и жесты, подражание, телевидение. Но почему же отдельные мемы, как пресловутый «плохие новости», разносятся молниеносно, тогда как другие,— например, мемы непопулярных телепрограмм, стремительно погибают? Чтобы получить ответ на этот вопрос, нам необходимо обратиться к истокам эволюции мемов,— к тому времени, когда генетическая эволюция обладала большим влиянием на содержание нашего мыслительного процесса, чем эволюция меметическая, когда естественный отбор «предпочитал» те ДНК, которые помогали ему «собрать» более умные мозги.

ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ НАШЕГО МОЗГА

Первоначально единственным предназначением нашего мозга была помощь ДНК — мозг позволял ему «оставить свои копии». Мозг помогал ДНК так: благодаря ему люди выживали, могли вступить в контакт с другими людьми, обладавшими схожими генами, и им удавалось вырастить наибольшее число детей. Иными словами, мозг решал одну и более из перечисленных ниже задач:



Телевизоры помогают копировать мемы, в том числе — мем «необходимо обладать телевизором».

- ✓ Он увеличивал шансы людей на то, чтобы дожить до периода половой зрелости и жить далее;
- ✓ Мозг способствовал увеличению числа потомков;
- ✓ Он увеличивал шансы на нахождение хорошего партнера — того, который, вероятно, смог бы произвести наибольшее число копий этой «мозговой» ДНК.

Иными словами, благодаря мозгу, люди получили возможность лучшим образом удовлетворять четыре основных потребности, движущих животным миром, с любовью прозванные зоологами 4F: борьбы, бегства, питания и размножения (fighting, fleeing, feeding, finding a mate).

И до того, как эволюционный процесс позволил нам обрести разумное сознание, мозг обладал некоторыми механизмами, которые работали для удовлетворения этих потребностей. Эти механизмы объединяют нас с другими животными: страх, способность передавать и получать звуковые и визуальные сигналы,

память, а также общественный инстинкт. Все эти механизмы способствуют воспроизведению ДНК.

В Главе 2 мы разделили мемы на три основных категории. Это деление соответствует первичным функциям нашего мозга, а именно тем, которые способствуют выживанию и размножению индивидов. Мозг животного можно запрограммировать определенными «различиями»: морда матери, хищник, съедобная пища; «стратегиями»: пути следования, способы нахождения питания; и «ассоциациями»: воспоминание о положительном или отрицательном опыте, о том, кто враг и кто друг. Мемы основываются на этих базовых функциях мозга; и если мозговые функции являются частью «железа», то мемы — это его «программное обеспечение».

ЭВОЛЮЦИЯ СРЕДСТВ КОММУНИКАЦИИ

Те животные, коммуникативные способности которых были лучше, чем у других, получали в процессе эволюции больше шансов выжить и воспроизвести потомство. О какой информации идет здесь речь? Прежде всего, о том, что относится к упомянутым нами выше 4F: информация об опасности, о местонахождении пищи, о том, что эти животные готовы спариваться.

Наш разум в значительной мере облегчил для нас процесс копирования идей — мемов-стратегий, мемов-различий, мемов-ассоциаций. Сложно переоценить важность копирования / воспроизведения идей для эволюции человеческой культуры и наук. Если бы наше сознание было лишено способности копировать идеи и, таким образом, возможности передавать их от одного человека к другому, нам всем пришлось бы довольствоваться только теми знаниями, которые мы успели накопить за время своей жизни.

На определенной стадии эволюции наш разум получил такой дополнительный инструмент, как язык. Речь революционным образом преобразовала процесс человеческой коммуникации. Благодаря речи и языку появилась возможность создавать новые понятия, проводить различия, вырабатывать ассоциативные связи между различными вещами, а также передавать стра-

тегии другим людям. Низшие животные такой возможностью не обладают. Борьба за усовершенствование коммуникаций продолжается и по сегодняшний день, ведь она должна способствовать выживанию и размножению человека.

Облегчить общение можно двумя способами: громче говорить или внимательнее слушать. Представляется очевидным, что в процессе естественного отбора преимущество получат те животные, которые будут звуками, своим видом или каким-либо другим образом хвастаться своей сексуальной привлекательностью. Те животные, которые будут застенчиво ждать, что их наконец заметит Тот или Та Самая, безусловно, проиграют. Сложнее понять, почему «эгоистичный» отбор благоприятствует и тем видам, которые путем звукового или другого сигнала могут оповестить других об опасности или местонахождении пищи. Разобраться в этом будет проще, если мы поймем, что этот «кричащий» ген, вероятно, присутствует не только в «крикуне», но и в тех, кто его слушает. Не будем забывать, что генетическая эволюция отбирает гены, а не конкретные индивиды.

Что касается восприятия сигналов, то естественный отбор будет благоприятствовать тем животным, которые смогут бросить все и уделить внимание полученной информации, а не тем, которые будут склонны ее проигнорировать. С точки зрения гена, важной информацией является все, что будет защищать и увеличивать число копий этого гена: то есть сведения об опасности, пище и сексе. Если бы мать Бемби немного раньше услышала треск ветки под ногой охотника, то сегодня она еще могла бы рассказывать историю о том, сколь своевременно она смогла все понять*.

Средства коммуникации развивались с целью передачи информации о трех конкретных предметах: об опасности, о пище

* Олени, безусловно, еще не успели приспособиться к изобретению огнестрельного оружия. Однако не стоит удивляться, если через несколько поколений мы увидим большую часть этих животных с такой окраской, такой шкурой и даже такой формой головы, которые не вызовут интереса ни у одного охотника. Уже сейчас на юго-западе Соединенных Штатов гремучие змеи не издают никаких звуков: они «вскакивают» и трясут своим хвостом, как обычные гремучие змеи, однако при этом не издают характерного свиста. Вероятно, этот вид уже понял, что издавать громкий звуковой сигнал означает стать чьей-нибудь мишенью.

и о сексе. Поэтому мы как продукт эволюции, как правило, предпочитаем говорить о проблемах безопасности, о пропитании и сексе и уделяем этим темам больше внимания, чем другим.

> Мемы, имеющие отношение к опасности, пище и сексу, распространяются быстрее других, поскольку по своей природе мы к ним очень чувствительны — в нашем сознании для этих предметов есть свои «кнопки».

Происхождение мемов

Какие же мемы сыграли наиболее важную роль для нашего выживания и воспроизводства, став наиболее употребляемыми в процессе человеческой коммуникации? К ним мы предположительно можем причислить следующие:

Кризис

Быстрое распространение чувства страха спасало множество жизней, предупреждая людей об опасности. Не обладающие разумом животные способны передавать друг другу мем кризиса, примером чего может послужить паническое бегство стада. Однако способность сообщать о кризисе в виде мема-различия, который включает в себя какую-либо конкретную информацию об этом кризисе, способствует выживанию вида в большой степени.

Миссия

Коммуникация о непосредственных задачах — например, о борьбе с врагом, постройке укрытия или о поиске пищи позволила людям выжить в трудные и голодные времена. Те группы людей, которые в результате эволюции получили возможность передавать и получать мем о миссии, обладали более приспособленной ДНК, чем те, которые такой способностью не обладали. Дело в том, что первые могли совместно работать для достижения общей цели.

Проблема

Осознание того факта, что данная ситуация (нехватка пищи, конкуренция за потенциальных половых партнеров и т. д.) является проблемной и что «проблему надо решить», делает индивидов более готовыми к борьбе за выживание и к размножению.

Угроза

Осознание потенциальных угроз, даже если они еще не обернулись непосредственной «кризисной ситуаций», сыграло для людей чрезвычайно полезную роль. Информация о маршруте хищника или об отравленных водоемах повышала их шансы на выживание.

Перспективы

Когда человеку представляется тот или иной «приз» — пища, добыча или потенциальный половой партнер,— он должен действовать быстро, или, в противном случае, он упустит свою возможность.

Все перечисленные выше мемы в процессах коммуникации до сих пор продолжают играть самую важную роль. Этому не следует удивляться, ведь по временным меркам эволюции ДНК лишь совсем недавно наш мозг развился до такой степени, что люди смогли обрести сознание, а следовательно — способность полноценно передавать друг другу мемы. Как бы то ни было, сейчас было бы крайне сложно найти на Земле такую культуру или субкультуру, в рамках мемы кризиса, где миссии, проблемы, угрозы или перспективы не играли бы важной роли, хотя в каждой культуре эти понятия, безусловно, понимаются по-разному.

Давайте проведем небольшую проверку — действительно ли большая часть нашего общения и коммуникации «уходит» на разговоры и восприятие информации об этих предметах, которые, в свою очередь, не обходятся без наших старых друзей — опасности, пищи и секса. Для этого нужно лишь переключить несколько каналов телевидения. Пролистать газету. В списке бестселлеров США сегодня, кстати,— сплошь триллеры и любовные романы. В списке «нонфикш» представлены книги о смертельных болезнях (вирусах!), о том, как улучшить сексуальную жизнь, о здоровой пище, о политических кризисах, и лишь слу-

чайно в него затесался один труд о самосовершенствовании, чтобы дать людям лучик надежды. Вероятно, люди читают только такие книги, потому что в противном случае они были бы охвачены паникой от страха перед вызываемыми ими опасностями. Я всегда полагал, что книга под названием «Врач рекомендует молниеносную диету для похудения» должна быть продана тиражом в миллион экземпляров только благодаря мемам, которые содержатся в ее названии. Какая перспектива — получить (благодаря этой книге) консультацию человека, которому вы доверяете, чтобы решить проблему, связанную с кризисом в отношении вашей сексуальной привлекательности, да еще и поговорить о пище!

Чтобы проиллюстрировать эффективность мемов кризиса, миссии, проблемы, опасности и перспективы, прочитайте два абзаца, в которых точно воспроизводится описание книги о мемах. В первом абзаце перечисленные мемы не представлены.

> *«Введение в меметику»* — компиляция общих теоретических положений меметической науки. В каждой главе приводится краткая сводка различных концепций, существующих в этой области. Приводятся примеры воздействия меметики на жизнь людей, исторические параллели. В конце книги предлагается программа действий на будущее.

Другой абзац битком набит ключевыми мемами — упоминаются все пять:

> В *«Психическом вирусе»* рассказывается о неминуемом кризисе, связанном с появлением новой опасной технологии под названием «меметика». Что это такое, и как мы можем уберечься от ее вредного воздействия? Наш единственный шанс заключается в том, чтобы каждый человек прочитал книгу «Психический вирус», пока еще не поздно!

Нормальные люди заснут, не дочитав до середины первого абзаца, а второму уделят немного больше внимания. С такой склонностью головного мозга сложно совладать — его «электронная схема» запрограммирована таким образом, чтобы реагировать именно так, а не иначе. Возможно, читая второй абзац, вы испытали сомнения. Мем-стратегия скептицизма защищает мемы, держателем которых, в той или иной степени, является ваше сознание. К сожалению, эта стратегия противостоит не только вредным, но и полезным новым мемам.

ДАВЛЕНИЕ НА ЧУВСТВИТЕЛЬНЫЕ ТОЧКИ («КНОПКИ»)

Теперь наш рассказ будет немного сложнее, и для понимания его смысла вам придется приложить некоторые усилия. Не следует забывать, что наш мозг не был сконструирован для какой-либо конкретной цели; более правильно было бы говорить о том, что естественный отбор приспосабливал разные устройства в процессе сборки: что-то испытывая, что-то укрепляя, что-то ослабляя, что-то сочетая,— пока у него не «получилось что-то интересное». В результате гены, «ответственные» за создание этой конструкции, смогли воспроизводиться лучше, чем другие.

Именно поэтому мозг человека, как и мозг многих других животных, эволюционировал таким образом, чтобы придавать первостепенное внимание информации об опасности, пище и сексе. И когда было положено начало эволюции мемов, уже на первом этапе успеха по сравнению с другими мемами смогли добиться именно те, которые относились к этим же трем «темам» — опасности, пище и сексе. По сравнению с другими? Безусловно, потому что наш мозг обладает естественной скоростью обращать внимание и на некоторые другие вещи. Например, смех или зевота заразительны, и наш мозг стремится воспроизвести их, если кто-нибудь рядом смеется или зевает.

Однако в основном внимание головного мозга привлекается тем, что имеет то или иное значение для выживания

и воспроизводства. Усложнение этих функций произошло потому, что эволюция не остановилась на той точке, где людям было предоставлено все необходимое для того, чтобы вовремя заметить бросившегося на нас тигра, готовую к потреблению пищу или хлопающую ресницами представительницу противоположного пола.

Естественным путем эволюция выработала ряд умных, коварных и опосредованных способов ухода от опасности, добычи пищи и ухаживания за половыми партнерами.

До появления сознания у людей не было возможности логического или рационального использования этих стратегий. Однако люди обладают чувствами, инстинктами и влечениями, которые, как мы полагаем, свойственны и животным.

Все животные обладают четырьмя основными инстинктивными побуждениями: бороться, спасаться бегством, питаться и размножаться. Поэтому наш мозг не только может вовремя заметить опасность, найти пищу и изыскать способ размножиться, он может делать это автоматически,— сознательного усилия для этого не требуется. Реализация данных побуждений происходит путем возбуждения соответствующих участков головного мозга. И потребности будут удовлетворены, если мы не вмешаемся и не помешаем им реализоваться сознательно. Но даже если путем сознательного усилия мы воздержимся от действия, на которое нас толкает это побуждение, мы будем чувствовать, что в нас происходит, и сможем назвать различные чувства, которые сопутствуют стремлению бороться, бежать, питаться и размножаться: гнев, страх, голод и вожделение.

Эти четыре основных инстинкта столь крепко «впаяны в схему» нашего головного мозга, что, несмотря на всю нашу цивилизованность, мы время от времени сталкиваемся с тем, что нечто или некто может «нажать на наши кнопки» — сказать или сделать то, что вызовет в нас одно из этих основных чувств. Словами обычно вызывают в нас гнев, но у нас есть «кнопки» для страха, голода и вожделения, и на них с тем же успехом можно

«нажимать». Как люди цивилизованные, конечно, мы знаем, что не следует поддаваться импульсу и действовать, когда «на наши кнопки нажали», однако очень и очень сложно не поддаваться и не обращать внимания, когда это происходит. А когда мы уделяем внимание, начинают срабатывать мемы.

Внимание играет ключевую роль в понимании природы мемов. Выигрывают именно те мемы, которые привлекают внимание наибольшего числа людей. Поскольку для серьезных изменений в рамках генетической эволюции требуются миллионы лет, не следует удивляться тому, что большинство животных, включая человека, обладают генетической предрасположенностью уделять внимание тем «предметам», которые играли наиболее важную роль для выживания нашего вида: опасность, пища и секс.

Поэтому чтобы выявить психические вирусы, мы для начала обратимся к тем ситуациям, при которых происходит давление на одну и более из упомянутых «кнопок» — гнева, страха, голода и вожделения, — с целью привлечения нашего внимания, нашего драгоценного внимания, с целью завладения частицей нашего сознания, хотя мы, по зрелом размышлении, нашли бы для нее другое применение.

СОЗНАНИЕ

Усовершенствование коммуникаций имело огромное значение для эволюции человеческого рода. Однако основным новшеством, благодаря которому мы стали людьми, было сознание. Это была та самая «инновация», которая сделала из нас идеальную среду для эволюции мемов. Поначалу, однако, сознание должно было служить тем же целям, что и остальные механизмы нашего мозга — а именно помогать нашей ДНК создавать собственные копии путем выживания и воспроизведения людей. Каким же образом сознание осуществляло эту помощь? Вот несколько мыслей на этот счет:

✓ Сознание помогало улучшить коммуникацию и наладить сотрудничество людей в поисках пищи и в борьбе с врагами.

- ✓ Сознание позволяло делать планы на будущее.
- ✓ Способность «решать проблемы» облегчило поиск пищи и половых партнеров.
- ✓ Сознание помогло лучше понять этот мир, а это помогло добиться успеха во всех сферах жизни.

Важно понять, каковы приоритеты нашего мозга, потому что наши мысли естественным образом будут устремляться к этим предметам.

Все наши «глубокие мысли» и «блестящие интеллектуальные модели» представляют собой лишь надстройку этих усовершенствованных функций мозга, основное назначение которых заключалось в том, чтобы помочь нам выжить и воспроизвести себя. Эти же функции, в свою очередь, являются надстройкой примитивных функций, которые должны были помочь людям выживать и размножаться,— страха, гнева, голода и вожделения.

«КНОПКИ» ВТОРОГО ПОРЯДКА

Остановилась ли генетическая эволюция, создав четыре основных стремления, перечисленных выше? Нет, эволюция продолжалась. Наш мозг разработал бесчисленные стратегии второго порядка, призванные не только облегчить выживание и воспроизведение человека, но также удовлетворить четыре первичные потребности. Ниже перечислены несколько инстинктивных влечений второго порядка, которыми располагают некоторые люди и которые, помимо того, позволяют мемам воспользоваться рядом новых возможностей:

Чувство принадлежности к обществу

Люди — существа стадные, они любят компанию. Есть ряд причин эволюционного характера, которые обусловили возникновение этого стремления. В том числе безопасность индивида в группе, «эффект экономии на масштабе», да и наличие большего числа потенциальных половых партнеров сыграло свою

роль. Те мемы, которые дают людям ощущение принадлежности к группе, обладают преимуществом над теми мемами, у которых нет этой особенности.

Стремление выделиться

Стремление создать что-нибудь новое, передовое или выдающееся увеличивает шансы отдельного индивида найти пропитание или приют, а кроме того, позволяет ему выделиться из толпы других особей в качестве потенциального полового партнера. Любые мемы, позволяющие людям чувствовать себя особенными, неповторимыми и «имеющими важное значение», играют очень важную роль в эволюции мемов.

Забота

Поскольку большая часть молекулы нашей ДНК идентична у всех людей, вполне естественно, что в людях развилось стремление заботится о благе других*. Мемы, которые к своей выгоде используют склонность людей заботиться о себе подобных, получают преимущество в борьбе за «акционерный капитал» нашего сознания.

Одобрение

Это стремление совершать такие действия, которые вызовут одобрение у других членов группы и у вас самого. По мере того как животные и люди входили в состав отдельных сообществ, индивиды, игравшие свою «общественную роль», какова бы она ни была, имели больше шансов «увековечить» свои гены (и, вероятно, гены, носителями которых были и другие члены их группы), чем те особи, которые «играли не по правилам». Эффективные мемы приспосабливаются к стремлению людей получить одобрение, и они же играют на чувстве вины, стыда

---

* В действительности целый ряд участков молекулы ДНК идентичен у людей и млекопитающих. Вполне естественно, что мы заботимся и о них. Было бы небезынтересным увидеть такую научную работу, в которой исследовалась бы взаимосвязь между вниманием, которое люди уделяют внимания тем или иным животным видам, и степенью генетической близости между людьми и этими видами. Я не сомневаюсь, что собаки и кошки побили бы шимпанзе, несмотря на то, что шимпанзе генетически нам ближе. Почему? Ответ на этот вопрос вы найдете на стр. 236.

и обиды, которое возникает в случае, если такого одобрения получить не удалось.

Повиновение авторитетам

В генетических интересах каждой особи — то есть в интересах ее ДНК — признавать превосходство более сильного или опытного индивида. Признание авторитета повышает шансы ДНК этой особи выжить и воспроизвести себя, тогда как конфронтация с авторитетом грозит смертью или изгнанием из группы.

Все эти побудительные факторы второго порядка действуют аналогично первичным инстинктам: когда вы поступаете по их принуждению, вы испытываете положительные чувства, а если идете наперекор им — испытываете отрицательные чувства. Правда, эти чувства, которые возникают в результате вторичных инстинктов, не столь определенны, как гнев, страх, голод или вожделение; мы даже не знаем, испытывают ли другие люди чувства того же рода в отношении тех же факторов побуждения. Так или иначе, те люди, которые обладают чувством принадлежности к обществу или стремлением выделиться, понимают, о чем я говорю. Важно понимать следующее:

> Люди обладают большим числом вторичных факторов побуждения, которые характеризуются различными сильными ощущениями. Мемы, которые «активизируют» эти чувства, в процессе эволюции обладают рядом преимуществ над другими мемами.

Мы уделяем больше внимания мемам, которые затрагивают чувствительные точки, потому что это заложено в нашу природу. Наша склонность уделять особое внимание этим мемам способствует их воспроизведению и делает их неотъемлемой частью нашей культуры. Мемы, которые «нажимают на наши кнопки», первичные и вторичные, в процессе эволюции получают преимущество по сравнению с остальными мемами, даже если эти остальные мемы более точны и способствуют улучшению

качества нашей жизни. Нужно помнить, что качество жизни не является ключевым фактором естественного отбора, для него важно количество произведенных копий.

ДНК воспроизводится в том случае, если организм, созданный на его основе, может выжить и «оставить свои копии». Подобным образом воспроизводятся мемы — когда обусловленное ими поведение привлекает чье-либо внимание. Раздражение чувствительных точек — прекрасный способ привлечь внимание к мему; и поэтому наибольшее распространение получают мемы, которые нас беспокоят, прельщают, приводят в бешенство или пугают.

САМЫЕ ПРИСПОСОБЛЕННЫЕ МЕМЫ

Мемы эволюционировали стремительно, и их эволюция продолжается. Фактически их эволюция началась в тот момент, когда люди получили возможность их воспроизводить. Исходной точкой их эволюции послужили те базовые мемы, которые были призваны распространять человеческий мозг. Конечной точкой их эволюции являются такие мемы, которые по той или иной причине лучше распространяются — иными словами, лучше приспособлены. Промежуточным пунктом их эволюции послужили те культурные «организмы», чьей средой является человеческое общество, подобно тому, как ДНК эволюционировала с помощью живых организмов, чьей средой является наша планета.

Помимо мемов, способствующих выживанию людей, которые по-прежнему сохраняют свою силу, существуют и такие, которые не препятствуют и не способствуют выживанию людей, однако по своей природе приспособлены к эффективному распространению. Эти мемы «хорошо приспособились» по простой причине: они сами являются разновидностью идеи «распространяй этот мем».

Традиция

Автоматически закрепляются те мемы-стратегии, которые заключаются в воспроизведении того, что делалось прежде, или во что прежде верили. Не имеет значения, хороша ли данная

традиция или плоха, существенна или нет. Вообразим два клуба по интересам: Клуб Кенгуру и Союз Лентяев. В уставе Лентяев указывается на необходимость соблюдать следующие традиции: встречаться в субботу утром и осуществлять специальный ритуал — допустим, опрокидывать во время обеда солонку; в уставе Клуба Кенгуру одобряются всякого рода новшества и постоянные перемены. По прошествии двадцати лет мем традиции Лентяев будет по-прежнему жив, и в нем закрепится мем встречи утром в субботу и мем опрокидывания солонки. А исходные мемы Клуба Кенгуру уйдут в прошлое во имя перемен.

Если традиции положено начало, она будет автоматически продолжаться до тех пор, пока ей не положат конец какие-либо более существенные факторы. Люди, инфицированные мемом традиции, запрограммированы «повторять этот мем в будущем, чтобы передать этот мем грядущим поколениям». Традиции упорно держатся за жизнь.

«Евангелизм»

Любой мем, который недвусмысленно подразумевает свое распространение и передачу другим людям, обладает дополнительными преимуществами по сравнению с другими мемами. «Евангелизм» нередко сочетается с мемом миссии, который делает его еще более могущественным. Не имеет никакого значения, что именно проповедуется: ложь или истина, добро или зло; «евангелизм» столь эффективен, что он стал одним из доминирующих мемов на Земле. «Евангелизм» предписывает нам «распространять этот мем по мере своих возможностей».

Теперь рассмотрим мемы, которые так глубоко укоренились в человеческом сознании, что способны оказывать сопротивление любой критике.

Вера

Любой мем, который предписывает слепую веру в него, никогда не может быть вытеснен из системы ваших убеждений критикой или аргументацией. В сочетании с «евангелизмом» вера становится мощной оболочкой психических вирусов, в которую можно заложить практически любое содержание.

Скептицизм

Подвергая сомнению новые идеи, мы защищаемся от новых мемов. Несмотря на то что скептицизм является антиподом веры, он схожим образом воздействует на запрограммированное им сознание. Скептики противостоят новым идеям с тем же упорством, что и верующие. Как верующий, так и скептик могут бесконечно спорить и ничего не принимать к сведению.

Другие мемы сумели «приспособиться» по причине самой природы человеческой коммуникации. Представим группу людей, играющих в «испорченный телефон». Первый игрок шепчет какую-нибудь фразу на ухо второму. Второй шепчет услышанное на ухо третьему. Когда круг замыкается и фраза возвращается к своему автору, он взрывается смехом,— ведь его слова изменились до неузнаваемости. Но таким же образом эволюционирует и мем в микрокосме! Какие мемы выдержат это тяжелое испытание?

Знакомство

Необычные слова или фразы быстро преобразуются в знакомые: так французское pate de foie gras превратилось английское putty defogger. Знакомые выражения распространяются быстрее неизвестных, потому что для известных выражений у людей уже есть мемы-различия, и они обращают на них больше внимания.

Осмысление

Мемы, в которых можно вычленить логическое содержание, распространяются быстрее. Человек быстрее воспринимает испорченное толкование того или иного выражения, которое проще понять, чем точное, которое понять сложнее. Вы, наверное, часто слышали испорченные цитаты из известных произведений: Шекспир, например, сказал, что «чары музыки смягчают душу дикую», а эта фраза, как правило, приводится так: «смягчают дикаря».

Говоря о таком «испорченном телефоне», я не могу не вспомнить свой любимый пример — фразу Ралфа Уолдо Эмерсона из эссе «О доверии к себе»: «Постоянство глупца — свойство малого ума». Эту цитату так часто перевирают, что даже в специальном

издании, в котором каталогизируются ошибки такого рода, эта фраза Эмерсона «корректируется» неправильно*!

Процитированная фраза Эмерсона в действительности указывает на то, как опасно попасться в «ловушку правды». Свойство малых умов — которое мешает людям распорядиться своей жизнью — позволяет случайной меметической программе, усвоенной вами в детстве или позже, распоряжаться вашей жизнью как ей заблагорассудится. Усвоив основы меметики, вы получите шанс взглянуть со стороны на те программы, которые работают в вашем сознании, и, если вам будет угодно, решительно и осознанно «перепрограммировать» себя, направив свою жизнь по желаемому руслу.

Безусловно, затем вам придется обратить внимание на те программы, которые определяли вашу оценку собственных «программ», и на те программы, которые определяют ваши желания, а затем на те программы, которые определяют ваши мотивы, двигающие вами при «перепрограммировании» и т. д. Так можно погрязнуть в философских рассуждениях. Меметика не несет в себе оценочных суждений относительно того, как вы должны жить, она всего лишь предоставляет вам возможность жить той жизнью, какой вы хотели бы жить. Осознанно.

Меметика — как наука меметических метамемов — зародилась около двадцати лет назад, однако распространяется с большим трудом. Моя цель как автора «Психического вируса» состоит в «упаковке» как можно большего числа мемов в оболочку меметического метамема для наиболее быстрого и широкого его распространения. В этом есть какой-то смысл, не правда ли?

СТАРЫЙ МОЗГ, НОВЫЙ МИР

Меметика — далеко не единственная научная теория, которая не получила широкого распространения. Многие научные теории не так-то просто понять. Дело в том, что наука, и мемети-

* Dane Jordan, 1001 Facts Somebody Screwed Up, Longstreet Press, 1993. Автор со смущением констатирует: «Ралф Уолдо Эмерсон вовсе не утверждал, что «Непостоянство — свойство малого ума», он говорил: «Непостоянство глупца — свойство малого ума». Чувствуете разницу?» Еще бы.

ка в том числе, является лишь одним из многочисленных аспектов современной культуры, к пониманию которых человеческий мозг не приспособлен в достаточной мере. Но разве можно требовать от нашего мозга хорошо разбираться в современной культуре? Разве можно рассчитывать на то, что компьютер «поймет» свою собственную программу? Ничего подобного! Задача компьютера — выполнять свою программу, а не понимать ее. И развитие человеческого мозга произошло не для того, чтобы «понимать себя», а для того, чтобы решать конкретные задачи. Поэтому людям приходится прилагать очень много усилий для того, чтобы использовать свой мозг, который не приспособлен для этой цели, для понимания науки!

«Схема» человеческого мозга «разрабатывалась» на протяжении миллионов лет. Весь этот период среда обитания человека претерпевала довольно незначительные изменения, что подтверждают археологические открытия. И лишь совсем недавно, по меркам генетической эволюции, наша среда начала изменяться столь быстро, что за период одной жизни повседневные привычки и модель жизни человека могут измениться весьма существенно. Чтобы разбираться в сущности мемов, мы должны осознавать, что человеческий мозг, развившийся для того, чтобы способствовать выживанию людей в практически неменяющейся среде обитания, фактически остался на прежней ступени развития, тогда как наш мир уже много раз кардинально изменился с тех пор, как наша эволюция предоставила нам сознание.

Эволюция мемов отбирает те идеи, верования, установки и мифы, которым мы уделяем больше внимания, которые мы громче всего возглашаем. И если не дать сознанию вмешаться, мы будем уделять внимание и возглашать те мемы, которые будут отобраны путем комплексной взаимосвязи чувств и влечений, желаний и страхов, развившихся для того, чтобы способствовать нашему выживанию и размножению.

Слово pay (платить) в выражении «pay attention» (уделять внимание) в данном случае очень уместно. Мы — сознательные существа, и внимание — это наш самый ценный товар. Внимание — часть нашего сознания, частица нашей человеческой жизни. Когда мы уделяем внимание чему-либо, мы «тратим» кусочек своей сознательной жизни. Многие ли из нас сознательно концентрируют свое внимание на том, что для нас действительно

важнее всего? Я, например, не терплю, когда мое внимание «насильно» привлекают люди и события, которые «нажимают на мои кнопки» — чувствительные точки, доставшиеся мне в наследство от моего животного прошлого. Из-за этих кнопок я против своей воли трачу попусту большую часть своей жизни.

Все дело в том, что проблемы опасности, питания и секса являются приоритетами для наших генов, хотя и не обязательно — нашими личными приоритетами. И когда вы ощущаете, что ваше внимание отвлечено от самых важных и насущных для вас проблем каким-либо мнимым кризисом, самой вкусной и крупной пиццей от ресторана Domino или привлекательной прохожей, то это сговор ваших генов: они украдкой пытаются стащить самое ценное из того, чем вы обладаете,— ваше сознание.

Идеи заразны. Мы можем заразиться ими от других людей, наблюдая за их поведением, а также воспринимая фрагменты различных культур в окружающем мире. Замечательно, если нам удается «подхватить» хорошие идеи — те, которые помогут нам быть в ключе жизни. Проблема, однако, как мы уже видели, состоит в том, что идеи распространяются в зависимости от качества своих мемов, а вовсе не в зависимости от того, насколько полезными они окажутся для нашей жизни или насколько они истинны.

> Намного приятнее думать о том, что мы движемся по пути к лучшему, более цивилизованному и человечному миру, однако в действительности мы эволюционируем в сторону мира, заполненного мемами и психическими вирусами, которые с каждым днем все лучше воспроизводятся.

Вы никогда не задумывались, отчего иногда наша жизнь превращается в сплошную борьбу? Люди любят мечтать об идеальной жизни, что, по их мысли, значит отдыхать и делать только то, что делать естественно. Мне вовсе не хотелось бы сообщать вам плохие новости, однако наше представление о «том, что делать естественно», слишком сильно отстало от современной жизни и полностью изжило себя. Наша культура, технологии

и общество эволюционируют столь стремительно, что у нас нет возможности говорить о том, что наши «естественные действия» будут способствовать воспроизведению наибольшего числа копий наших генов. Сегодня наши представления о «том, что делать естественно», являются ужасающим несоответствием между «старыми схемами» человеческого головного мозга, пришедшие к нам из доисторических времен, и совершенно новыми вызовами и возможностями современного мира.

Схема головного мозга человека по-прежнему пригодна главным образом для того, чтобы уделять внимание тем ситуациям, и вызывать в связи с их возникновением острые чувства, которые могли оказаться для нас наиболее важными в доисторические времена,— только в том смысле, что они помогали нашим генам оставить максимально возможное число своих копий. И легче всего распространяются и пронизывают собой общество именно те идеи, которым проще всего проникнуть в мозг человека — мозг, сформировавшийся в каменном веке. Все усилия ученых прошлого были направлены на то, чтобы «сбить со следа» естественный отбор идей, который по лекалам каменного века проводит наш мозг, и вместо них — отбирать полезные, рабочие идеи, которые были бы точными моделями реальности. Однако культура как целое в этом смысле от науки по-прежнему отстает.

В долгосрочной перспективе

Теперь давайте ненадолго остановимся. Мемы — это лишь один из способов, с помощью которых в процессе эволюции люди приспосабливаются к своей среде обитания. Не означает ли это, что, несмотря на кажущееся безумие методов их действия, мы можем не сомневаться — в основе их действий находятся наши интересы? Разве это не гарантирует нам того, что в конечном счете благодаря мемам мы сможем намного лучше приспособиться к нашей среде? Ведь в долгосрочной перспективе, что бы эти мемы ни вытворяли, мы встанем на ноги, потому что виды лишь автоматически приспосабливаются к тому, что с ними вытворяет их среда обитания. Разве не так?

Так рассуждать очень приятно. Однако этого не произойдет, если только эволюция не уничтожит все мемы, вместе взятые, а заодно с ними и нас. Дело в том, что мемы обладают собственной эволюцией. И целью их эволюции не является воспроизводство наших генов. Если вы со мной не согласны, то обратите внимание на следующий факт: те культуры, которые мы считаем наиболее развитыми, обладают самым низким приростом населения, однако характеризуются наиболее эффективной культурной экспансией. Они распространяют свои мемы, а не гены.

Хорошо. Допустим, что эволюция мемов не влияет напрямую на количество половых контактов и размер нашей семьи. Но ведь, по меньшей мере, она способствует нашему выживанию, не так ли? В долгосрочной перспективе, так или иначе? Разве не так? Ведь мемы живут в нашем сознании?

Нет и нет. Пока мы ведем этот разговор, информация изыскивает все новые способы воспроизводить себя и сохранять. К идеям, которые прежде были бы забыты и не оставили за собой никакого следа, теперь можно получить мгновенный доступ благодаря системам поиска. Компьютеры автоматически создают резервные копии своих данных, воспроизводя всю свою информацию в системах. Электронный спам стал примером одного из первых вирусов, которые действуют в среде компьютеров и в сознании*.

По мере того как компьютеры становятся «умнее», компьютерные репликаторы входят в повсеместное употребление — они претерпевают мутацию, в результате которой получают возможность не только воспроизводиться, но и эволюционировать. Если компьютерные репликаторы смогут взять верх над мемами сознания, в качестве основного хранилища и переносчика информации, то именно они смогут определять очертания нашего

* Исследование эволюции спама и электронных рассылок представляет самостоятельный интерес. Не так давно в одной из электронных конференций появилось предупреждение: скоро вам придет сообщение, которое вы не должны читать, потому что оно содержит вирус. Конечно же автор этого предупреждения просил всех, кому оно попадется на глаза, копировать его и пересылать другим. Опытные пользователи сети Интернет удивлялись, каким образом текстовое сообщение может заразить компьютер вирусом,— для этого по меньшей мере нужна программа, которую нужно будет запустить, тогда как самого по себе вывода текста на экран недостаточно. И все же через неделю копии этого предостережения появились везде. Вопрос: какое сообщение содержало вирус?

мира, и в большей степени, чем теперь это делают мемы,— точно так же когда-то мемы взяли верх над ДНК как основные архитекторы нашей среды обитания. Кто знает, быть может, машинные репликаторы смогут развиться до такой степени, что мы окажемся на втором плане — превратимся в одно из условных обозначений большой статистической книги Вселенной! А если мы встанем на пути этих новых компьютерных репликаторов, то нас может постичь участь многих других видов, в основе которых лежали генные репликаторы,— они встали на нашем пути и теперь вымирают или были полностью уничтожены!

А если мы продолжим существование, то каково будет качество нашей жизни? Оно улучшится — или, напротив, ухудшится? Некоторые «интуитивно ощущают», что если мы пустим на самотек культурную эволюцию, то все конкурирующие друг с другом политические, религиозные, экономические и научные концепции в конечном счете перемешаются в своего рода духовную систему «свободного предпринимательства», в утопическое состояние, в рай на земле и нирвану. Такие представления исповедовали сторонники социального дарвинизма — одну из наиболее популярных политических концепций времен «хищного капитализма».

Стоит принять во внимание тот факт, что эволюция мемов, по сравнению с генетической эволюцией человечества, совершается со скоростью света, и вывести из этого следующее заключение. Если мы пустим эволюцию мемов на самотек, то она заставит нас уделять все большее количество наших ментальных ресурсов воспроизводству мемов. Вполне уместно было бы озаботиться тем, что рано или поздно разовьются более эффективные психические вирусы, которые против воли несчастного и беспомощного человека, своего «носителя», будут пользоваться его услугами. Предположим, что эти психические вирусы будут поддерживать наше существование и сохранят нашу способность вступать в коммуникацию друг с другом. Однако ничто не заставит их помочь нам сделать свою жизнь приятнее или хотя бы освободить нас от страданий. Огромное количество людей предадутся безумию и отчаянию.

Куда приведет нас эволюция мемов? В рай или в ад на земле? А может, никуда? Можем ли мы повлиять на ее ход? А если да, то стоит ли пытаться?

Subject: FAST CASH
From: Anonymous

Follow these instructions EXACTLY, and in 20 to 60 days you will have received over 50,000.00 dollars IN CASH.

[1] Immediately mail $1.00 to the first 5 names listed below, starting at number 1 through number 5. SEND CASH ONLY. (Total investment: $5.00) Enclose a note with each letter stating: "Please add my name to your mailing list". Include your name and mailing address. (This is a legitimate service that you are requesting and you are paying $1.00 for this service.)

[2] Remove the name that appears as number 1 on the list. Move the other 9 names up one position [Number 2 becomes number 1, number 3 becomes number 2, and so on). Place your name. address, and zip code in the number 10 position.

[3] With your name in the number 10 position, upload this ENTIRE file to 15 (Fifteen) different bulletin boards. You may post it to the BBS's message base or to the file section. Name it FASTCASH.TXT, and use the file description comments to draw attention to this file and its great potential for all of us.

[4] Within 60 days you will receive over $50,000.00 in CASH.

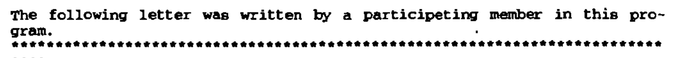
Keep a copy of this file for yourself so that you can use it again and again whenever you need money. As soon as you mail out these letters you are automatically in the mail order business. People will be sending YOU $1.00 to be placed on your mailing list. This list can then be rented to a broker that can be found in your local yellow peges listings for additional income on a regular besis. The list will become more valuable as it grows in size.

NOTE: Make sure that you retain EVERY name and address sent to you, either on computer or hard copy, but do not discard the names and notes that people send to you. This is PROOF that you are truly providing a service, and should the IRS or some other government agency question you, you can provide them with this proof!

Remember, as each post is downloaded and the instructions carefully followed, five members will be reimbursed for their participetion as List Developer with $1.00 each. Your name will move up the list geometrically so that when your name reaches the number 5 position you will be receiving thousands of dollars in cash. REMEMBER - THIS PROGRAM FAILS ONLY IF YOU ARE NOT HONEST - PLEASE!! PLEASE BE HONORABLE...IT DOES WORK! THANK YOU.

[list of names deleted]

The following letter was written by a participeting member in this program.



To those with the COMMON sense to perticipete in this easy money opportunity: About six monthe ago I received the enclosed post in letter form. I ignored it. I received about five more of the same letter within the next two week. I ignored them also. Of course, I was tempted to follow through and dreamed of making thousands, but I was convinced it was just another gimmick and could not possibly work. I was wrong! About three weeks later I saw this same letter posted on a local bulletin board in Montreal. I liked the idea of giving it a try with my computer. I didn't expect much because I figured, if other people were as skeptical as I, they would not be too quick to pert with $5.00. But, I BUY LOTTERY TICKETS WEEKLY IN MY PROVINCE AND HAVE NOTHING TOO SHOW FOR IT BUT TICKET STUBS! This week I decided to look at this as my weekly lottery purchase. I addressed the envelopes and mailed out $1.00 in each as directed. Two weeks went by and I didn't receive anything in the mail. The fourth week rolled around and I couldn't believe what happened! I can not say that I received $50,000.00, but it was definitely well over $35,000.00! For the first time in 10 years I got out of debt. It was great. Of course, it did not take me long to go through my earnings, so I am using this excellent money making opportunity once again. FOLLOW THE INSTRUCTIONS AND GET READY TO ENJOY!

Please send a copy of this letter along with the enclosed letter so together we can convince people who are skeptical that this really does work!

Одно из часто встречающихся электронных писем, распространяемых по сети Интернет. Яркий пример репликатора, в качестве «носителя» которого выступает человеческое сознание и компьютер.

Ответы на эти вопросы лежат в сфере новой науки — эволюционной психологии, которая в последнее время вызывает немало споров. Именно эта наука позволяет понять, почему и каким образом наше сознание приобрело свой современный вид. Мы уже обсуждали эволюционную психологию — когда говорили о четырех основных влечениях человека и сущности процессов коммуникации. Теперь обратим более пристальное внимание на тот предмет, который лежит в основе эволюционной психологии и вызывает вместе с тем наш пристальнейший интерес, — на проблему секса.

Глава 6

Секс — основа эволюции

Если мальчик лезет в небо,
Знай — виной тому девчонка.

Франк Леуссер, «Мальчишки и девчонки»

Самым интересным открытием новой научной сферы, эволюционной психологии, стало определение ведущей роли секса в формировании современных поведенческих установок и культуры. Лавируя по извилистой тропе, прошедшей между концепциями Фрейда, мужским шовинизмом, пуританством и феминизмом, эволюционная психология лучше других наук смогла объяснить человеческое поведение, сложное и полное внутренних противоречий.

При чтении этой главы не следует, впрочем, забывать, что в рамках эволюционной психологии рассматриваются общие тенденции — предрасположенности людей и исторические артефакты эволюции. Быть может, в старой шутке о том, что мужчины прилетели с Марса, а женщины — с Венеры, есть доля истины, но из этого еще не следует, что мы должны перебраться на эти планеты. Людям предоставлены все возможности для того, чтобы развиваться согласно собственной воле. То, что написано

ниже, вовсе не является пессимистическим предсказанием будущих судеб человечества, ни оправданием животного поведения. Но было бы интересно узнать о своем происхождении. А мы появились на свет, причем все, в результате успешного процесса размножения.

Это очевидное наблюдение, из которого выросла большая и интересная теория:

> Вы являетесь конечным звеном в непрерывной цепи, объединяющей тысячи поколений — мужчин и женщин, каждый из которых смог найти полового партнера.

Если взглянуть на вещи с этой точки зрения, то не стоит удивляться, что половые «двигатели» действует столь сильно, что ради секса люди готовы врать, изворачиваться и воровать, что какой-нибудь американский сенатор предпочтет подставить под угрозу свою карьеру, чем упустить возможность переспать с мальчиком, что многие женщины не прекращают оскорбительных для них отношений, лишь бы не потерять потенциального защитника своих детей. С рациональной точки зрения, эти решения представляются крайне ошибочными. Но мы принимаем их вопреки всему, поскольку обладаем чрезвычайно сильным генетическим стремлением к сексу.

Повторим простую истину. С началом полового размножения те гены, которые давали людям,— а до них животным,— преимущество перед другими людьми или особями в размножении, передавались следующим поколениям. И наоборот, естественный отбор был неумолим к тем особям, которые случайно или по собственной воле не смогли воспроизвести себя. Их ДНК погибла вместе с ними.

БОРЬБА ЗА СЕКС

Борьба за секс была первым фронтом в той войне, которую вела ДНК за право «оставлять свои копии». Среди всех организмов, размножающихся половым путем, в том числе среди людей, естественный отбор с молниеносной скоростью ликвидировал любые ДНК, которые препятствовали своему носителю заводить достаточное количество детей, и наоборот — усиливал любые ДНК, которые способствовали размножению своего носителя.

ДНК обладает огромным количеством способов для успешного размножения своего носителя, однако наиболее эффективным из них является усиление привлекательности особи для противоположного пола: выделение преимуществ и устранение недостатков. Поскольку наиболее привлекательные особи воспроизводятся в большем количестве, чем остальные, можно ожидать, что естественный отбор будет «отбирать» именно за привлекательность — причем не только за внешность, но и за любые качества, которые могут оказаться притягательными для противоположного пола.

> В результате генетической эволюции сексуальная привлекательность отдельных особей становится все сильней.

Разве это не хорошо? — спросите вы. Разве это не дает нам повод самодовольно улыбнуться? Наконец, хоть что-то хорошее вышло из всей этой эволюции. Теперь мы можем расслабиться, рассматривая бесконечный поток потенциальных партнеров. Ах, как хорошо! Отложите книгу в сторону и предайтесь сладким мечтам. Жизнь хороша.

К несчастью, это положение истинно для всего человечества в целом. Однако его нельзя применить к отдельному мужчине или женщине. Конечно, эволюция отдельных видов может приводить к очень красивым «результатам», но сами мы должны довольствоваться теми ДНК, которые выпали нам на долю. И мы ими обходимся! Возникли целые отрасли, которые наживаются

на человеческой потребности обладать сексуальной привлекательностью: здесь и производство модной одежды, и косметика, и диетические программы, и фитнес-клубы. Мы перечислили лишь отдельные культурные институты, которые пытаются удовлетворить стремление людей выглядеть привлекательно. Если оставить в стороне замену основной системы воспроизводства пробирочными детьми и клонированием, мы по-прежнему зависим от этой модели: половое размножение — это та сфера, в которой выживание наиболее приспособленных (генов) остается основным методом.

Так что нравится нам это или нет, основные генетические предрасположенности, полученные нами при рождении, завязаны на сексе и половом размножении. Теперь сделаем шаг назад и попытаемся понять — каким образом генетическая эволюция привела нас к настоящему положению вещей? Наше рассмотрение, однако, будет иметь гипотетический характер, потому что мы не располагаем четкими данными о поведении людей в доисторические времена. За основу своих рассуждений мы возьмем концепцию эгоистичного гена.

СЕКС: ДОИСТОРИЧЕСКИЕ ВРЕМЕНА

Представим себе, как происходило половое размножение в самом начале — когда этот метод воспроизводства только «поступил на вооружение» животного мира. Достаточно привлекательные самки и самцы вступали в контакт друг с другом случайно, когда им это было удобно. Более того, самцы пытались совокупляться с другими самцами, а самки с самками, поскольку они еще не постигли различия между полами. (Мы здесь конечно же говорим об очень далеких временах.) Еще они спаривались с камнями, деревьями, грибами, представителями других видов — в зависимости от того, кого или что они могли найти. Это очень похоже на то, как ветер разносит споры растений и пыльцу — большая часть семян гибнет, но какой-то процент попадает в нужную точку женской особи, и этого достаточно для оплодотворения. Нельзя сказать, что эта система очень эффективна, однако она работает.

Со временем гены тех животных, которые были более требовательными при выборе своих партнеров — не интересовались камнями, деревьями и животными других видов, — добились в процессе воспроизведения больших успехов. Так, благодаря эволюции, животные стали более «привередливыми». Как же это произошло? Не будем забывать, что этот процесс не является сознательным, и его даже нельзя назвать «усовершенствованием конструкции». Это процесс произвольной сборки. Допустим, что какой-то из видов выработал тонкое обоняние, которое позволяло ему чувствовать хищников. Особи, которые научились использовать свой нюх для того, чтобы отличать представителей своего вида от камней, в процессе эволюции получили определенные преимущества перед другими особями. Вскоре они научились по запаху чувствовать присутствие потенциальных партнеров, хотя по-прежнему не умели отличать самцов от самок.

Допустим, что самки этого вида обладали таким гормоном, которого не было у самцов. Этот гормон можно было ощутить обонянием, и самцы могли отличить его от других запахов. Самцы, которые могли использовать эту информацию для того, чтобы находить самок, воспроизводились более успешно, чем те особи, которые не придавали ему никакого значения, и благодаря этому вскоре животные стали разборчивей.

Этот пошаговый процесс продолжается постоянно, и чем «более разборчивы» самцы, тем удачнее процесс их воспроизведения, благодаря чему в общем генофонде популяции их ДНК присутствует в большем объеме, чем ДНК других особей.

Теперь посмотрим, как обстояли дела у самок. Теперь, когда в генофонде такую важную роль играет фактор обоняния, те самки, которые выделяют большее количество этого пахучего гормона, привлекая самцов, получают преимущество перед другими самками. Теперь процесс эволюции снова берется за самцов: они учатся различать не только запах, но и отличия между ними и самками — окраску, размер и форму тела. Vive la diference! Наиболее разборчивые самцы опять получают преимущество, а затем получают преимущество те самки, в которых эти отличия проявились в большей степени. Таким образом, мы можем вернуться к нашему исходному положению: в процессе эволюции особи становятся все более привлекательными с сексуальной точки зрения.

Следует отметить, что процесс эволюция может идти и в обратном направлении. Иногда именно самки производят отбор среди самцов,— по крайней мере, до тех пор, пока они могут физически противостоять ухаживаниям потенциальных партнеров. Как правило, среди птиц самки с невыраженной ярко окраской отбирают самцов с пестрым оперением. В данном случае в процессе эволюции именно самки стали «более разборчивыми», и самцы вынуждены развивать все более четкие половые отличия.

Важно осознать, что процесс эволюции половых признаков не происходит по четкому плану, в соответствии с определенной конструкцией, а осуществляется вследствие взаимодействия беспорядочной природной изменчивости с эволюционной упорядочивающей силой. Как часы с автоматическим заводом, эволюция упорядочивает произвольные движения и изменения в своей среде и мало-помалу, но постоянно «заводит» свою конструкцию, направляя работу шестеренок в заданном курсе, и так на протяжении веков.

Одним из способов эволюционного развития было разделение ролей самок и самцов, которое известно под названием половой дифференциации. Как показывает эволюционная психология, влечения и склонности мужчин и женщин обладают серьезными отличиями. Когда эти отличия становятся стереотипами и используются против конкретных людей, мы употребляем менее мягкий термин: сексизм.

ПРОИСХОЖДЕНИЕ СЕКСИЗМА

Психологические различия между женщинами и мужчинами возникли в тот момент, когда млекопитающие начали класть все яйца в одну корзину — иными словами, в самку. Однако в действительности дифференциация половых ролей произошла еще раньше, когда самкам в процессе эволюции досталась та роль, которая предполагала производство крупных и дорогих яйцеклеток, а самцам — роль производства «небольших и дешевых» сперматозоидов. Разделение поведенческих установок самцов и самок произошло в результате того, что на ДНК самок было

возложено серьезное обязательство: «инвестировать» много сил и времени в каждую оплодотворенную яйцеклетку. А если ДНК самцов наделяла своего носителя склонностью оплодотворять всех доступных самок, а затем искать новых, оно ничего не теряло, но приобретало многое.

Если это описание представляется вам слишком упрощенным и карикатурным, то вспомните: мы унаследовали от животных и доисторических людей большое число действующих в нас склонностей и мотивов, которые возникли еще до того, как люди развили такие концепты, как институт брака и моногамия. ДНК тех самцов, которые спаривались только с одной самкой, оказывались в потрясающе невыгодном положении: другие самцы, которые распространяли свою ДНК настолько широко, насколько было возможным, обладали намного более многочисленным потомством. Оставим в стороне другие факторы и отметим самое важное: самцы развивались для того, чтобы воспроизводиться наиболее эффективно. Не стоит забывать, что мы говорим о ДНК.

В то же время у самок за время их жизни было ограниченное число возможностей передать свою ДНК потомству и слишком много «поклонников». Поэтому в процессе эволюции они оказались более разборчивыми. Чем они руководствовались в своем выборе? Здесь следует учитывать ряд факторов. Во-первых, самки предпочитали самцов с «хорошей» ДНК, что бы это ни означало. Это подразумевает сильное, здоровое тело, которое достанется потомкам и поможет им выжить и воспроизвести себе подобных. Это означает, что у самца и самки должны быть общие участки молекулы ДНК, что проявляется в схожем строении тела или наличии общих поведенческих установок: это удваивает шансы передачи потомству данной особенности ДНК.

Кроме того, самкам нужен был такой партнер, который смог бы «инвестировать время и ресурсы» в потомков, когда они еще не развились и уязвимы перед внешними опасностями, что повысило бы их шансы на выживание. Очевидно, что немаловажной чертой генетического отца было еще одно свойство — оставаться с самкой и выращивать детей. В действительности идеальной ситуацией для доисторической женщины была та, при которой биологическим отцом детей был бы обладающий

хорошими генами «настоящий мужчина», тогда как воспитывал бы их «подкаблучник», если у самки была возможность как-либо это «провернуть».

Теперь пришла очередь вернуться к самцам. В результате появления у самок таких приоритетов, процесс их эволюции пошел в двух направлениях. Одни становились все более сильными и привлекательными, вторые более убедительно исполняли роль потенциальных мужей и отцов. Хотя и те и другие были заинтересованы в интенсивной половой жизни, «настоящие мужчины» могли открыто демонстрировать это, в некоторых случаях прибегая к сексуальному насилию, поскольку их потомству было обеспечено выживание и без длительного контакта с одной самкой и воспитания ее потомства. «Подкаблучники» между тем в процессе эволюции обучались находить тех самок, которые не стали бы их обманывать. Чтобы повысить шансы своего биологического отцовства, они могли выбирать даже менее привлекательных самок или, по крайней мере, таких самок, которые были бы менее привлекательны для «настоящих мужчин». Они так же были заинтересованы в наибольшем количестве сексуальных контактов, но были вынуждены действовать более осторожно — большие, сильные «настоящие мужчины» не ловили ворон, а женщин не устраивал партнер, который связывался с кем-то еще «на стороне».

НЕБОЛЬШОЙ ПЕРЕРЫВ

Необходимо напомнить о двух вещах: во-первых, я говорю об общих эволюционных тенденциях, а не о конкретных особях. Отдельные единицы могут использовать стратегию ниши, о которой мы расскажем ниже. Не все вписываются в эту схему! Поведение людей различно, и в разных обстоятельствах предпочтения людей в отношении их половых партнеров меняются. Откуда взялись гомосексуалисты? (Ученые до сих пор спорят, каким образом эволюция привела к возникновению гомосексуализма. Далее я попробую дать ответ и на этот вопрос.)

Еще одно положение, о котором я хотел бы напомнить. Все это происходит подсознательно. Многие люди, читая эту главу,

скажут: «Но это смешно! Ведь я так не думаю! Она (или он) не думает так!»

Речь идет не о том, что мы думаем. Весь этот сложный «сборочный» процесс отбора половых партнеров происходит неосознанно. Результатом подсознательного «вычисления» будут ваши симпатии к тому или иному человеку.

Безусловно, если бы склонность к определенным мыслям повышала ваши шансы найти полового партнера, эволюция предпочла бы именно вас как носителя этой «предрасположенности». В этом мире не существует чего-либо столь же сложного, как процесс полового отбора, который совершенствовался миллионами поколений, чтобы вобрать в себя любую схему, которая потенциально могла бы принести успех.

ВОЗВРАЩАЕМСЯ К ЭВОЛЮЦИИ СЕКСА

Прошли миллионы лет. И в ключевом для эволюции процессе полового отбора начали учитываться многие сложные элементы. Две основных роли самцов — соблазнителя и домоседа — разделились на большое число производных амплуа. Приобрела большое значение иерархия самцов, происходили территориальные стычки между самками, использовались всякого рода уловки и хитрости. Все это возникло и передалось другим поколениям, потому что было эффективным. Поведенческие установки людей, связанные с сексуальным поведением, продолжали эволюционировать до самого недавнего времени, когда на сцену вышли мемы, ведь благодаря именно этим установкам происходил процесс передачи ДНК. В суровой реальности генетической эволюции не было места ни любви, ни чувствам, ни «честным правилам игры»,— в расчет бралось только число потомков, которые по достижении зрелости тоже должны были размножаться.

А теперь еще один противоречивый вопрос. В текущей культурной парадигме сексу в жизни отводится небольшая и в целом не вполне определенная роль, тогда как огромное внимание уделяется ценностям, этике, морали, традициям и правам, данным от Господа.

В рамках меметической науки все ценности, мораль, традиции, а также представления о Боге и данных им законах рассматриваются как результат эволюции мемов. А эволюцией мемов, в свою очередь, руководят генетические предрасположенности человека, которые развились путем полового отбора.

Прекрасным примером этого положения может послужить иерархическая система, в которой доминируют мужчины, называемая патриархатом. Некоторые писательницы-феминистки советуют женщинам противостоять этой схеме и не вписываться в нее. И, надо отметить, небезосновательно: вся эта система развивалась таким образом, чтобы позволить ДНК мужчин воспроизводить себя наиболее эффективным способом. Можно ли говорить об «экономичности» этой системы?

Почему мужчин навязчиво преследует «иерархия подчинения» — постоянные размышления о том, кто выше и кто ниже на лестнице власти? Наиболее правдоподобная теория на этот счет гласит, что таким образом в племени устанавливался порядок сексуальных отношений — кто из мужчин имеет право на определенных женщин. Благодаря такому порядку устранялась необходимость постоянных «разборок» между самцами, что ни к чему хорошему ни для кого не вело. Поэтому у мужчин развилось своего рода «шестое чувство», которое в любой ситуации говорит им об их позиции по отношению к другим мужчинам. Что же касается женщин, то их «статусное ощущение» в большей степени основывается на привлекательности или популярности, чем на идее господства и преобладания.

Иерархическая структура большинства предприятий, государственных учреждений, армии и даже католической церкви

очевидна; в ее рамках всегда известно, кто кого вызывает на ковер, кто отдает приказы, а кто их исполняет. На первый взгляд эти структуры не имеют никакого отношения к сексу и доступности женщин, однако поведенческие установки и чувства тех мужчин, которые находятся внутри этих структур, остаются прежними. Безусловно, иерархические структуры исключают необходимость прямых столкновений за ту или иную позицию, однако в некоторых случаях они могут очень неблагоприятно сказаться на психическом самоощущении тех мужчин, мозг которых развился для подъема по иерархической лестнице — чтобы получить доступ к большему числу самых красивых женщин,— но не предоставил своему хозяину способа улучшить свою позицию.

Подождите, но разве отдельные мужчины (как и женщины) не любят власть ради самой власти? Ведь некоторым очень нравится нести ответственность за свою судьбу, и многие хотели бы обладать свободой жить по собственным правилам, наслаждаться самим чувством власти? Все это правда. Однако чувство власти доставляет нам такое удовольствие только потому, что «схема» человеческого головного мозга, созданная в процессе эволюции, заставляет нас страстно желать получения власти над другими.

> В ходе эволюции те мужчины, которым нравилась власть и которые стремились к ней, чтобы взобраться на вершину иерархии, энергичнее боролись за нее и вследствие того обладали большим числом половых партнеров.

Эти мужчины не только пользовались большим успехом у женщин, но и располагали большими возможностями для того, чтобы помочь своим детям, что, безусловно, увеличивало их шансы на воспроизводство. Наиболее неумолимая сила генетической эволюции, половое размножение, вытеснила тех мужчин, которые не наслаждались чувством власти. Они, как и их дети, не могли воспроизводиться в тех же объемах, их гены постепенно вытеснялись генами тех, кто стремился к власти. Безусловно,

у вторых не было осознанной мысли: «Конечно, я должен стремиться к власти и быть ее воплощением — так я смогу заставить большее число женщин стать моими партнерами». Это эволюция заставила их стремиться к власти и демонстрировать ее — они выполняли ее указания инстинктивно.

Значение женщин для цивилизации

На протяжении всей человеческой истории, пока мужчины являлись экспансивными двигателями культуры, стремились к завоеваниям и росту собственной власти, женщины представляли так называемую цивилизующую силу, действие которой способствовало укреплению безопасности и чувства защищенности. Эти противоположные стремления были результатом различных приоритетов мужских и женских генов. Если мужские гены «добиваются успеха» путем наибольшего числа половых контактов своих носителей, то «успех» женских генов зависит от стремления их носителей создать безопасную и защищенную среду, в которой вырастут их дети.

Почему так происходит? Дело в том, что мужчины тратили относительно малое количество своего времени и энергии на один зародыш, тогда как женщины не могли произвести более одного ребенка в год и потому были вынуждены охранять свой генетический капитал. Способствовали ли мужчины выживанию собственных детей? Можно не сомневаться. Но был ли их вклад столь же велик, как «инвестиции» женщины? Конечно нет, если они занимали достаточно высокое положение во властной иерархии и обладали возможностью оплодотворить не одну

> Поскольку разборчивость женщин ставила их гены в более выигрышное положение, именно им, а не мужчинам эволюция определила роль тех, кто «оказывает предпочтение» своим поклонникам. Чтобы быть избранными, мужчины должны были конкурировать друг с другом.

женщину, а сразу несколько. И именно эти мужчины оставляли наибольшее количество потомков. Отсюда становится ясно, что именно женщины, с целью «защиты своих инвестиций», должны были установить определенные стандарты, определяющие принципы мужского поведения.

Так женщины «получили право на выбор» — намного больший, чем у мужчин. Они получили возможность испытывать своих поклонников: проверять, насколько серьезно те относятся к связи. Сопротивляясь до тех пор, пока мужчина не потратит значительного количества времени и сил, они уменьшали вероятность того, что окажутся героинями мимолетного флирта. Они проверяли, действительно ли их обожатель готов исполнять роль мужа и отца, не ищет ли он мимолетного приключения.

Если такая «позиция» представляется вам безнадежно холодным расчетом, то следует помнить о том, что женщины подвергают испытанию мужчин не всегда сознательно. Просто таким путем пошла эволюция: гены, которые вынуждали женщин испытывать своих потенциальных партнеров, передавались чаще, чем другие. В результате, если женщине удавалось достичь определенной уверенности в намерениях мужчины до вступления в половой контакт, у нее появлялось ощущение, что все нормально.

ХИТРОСТИ

Этот текст не мог бы претендовать на точное и полное описание мужских и женских сексуальных ролей даже в том случае, если бы я мог посвятить этой теме всю книгу. Основные роли «настоящего мужчины», мужа / отца и отношения поклонника / испытательницы — это лишь схемы основных типов взаимоотношений мужчин и женщин. Однако для эволюции все способы равны. Не стоит удивляться, что определенные генетические «особи» в своем неудержимом стремлении к воспроизводству в процессе эволюции научились эксплуатировать своих партнеров, манипулировать ими, хитрить, обманывать их и обкрадывать.

Одним из видов таких манипуляций являются тайные половые связи. Что касается мужчин, то наиболее часто они выражаются в форме внебрачного секса. Интересно, что с генетической точки зрения у женщин нет причин расстраиваться по этому поводу, если мужчина, конечно, не полюбит другую женщину так сильно, что эта связь заставит его бросить свою семью*.

Для женщин такая «хитрость» может проявиться в виде желания втайне от мужа-домоседа забеременеть от «настоящего мужчины», генетически стоящего выше. Но такого рода «хитрости» для генов женщины не так полезны, как для генов мужчины, поскольку шансы на генетическое усовершенствование потомства невелики, зато велик риск быть оставленной мужем. Поэтому это стремление у женщин едва ли будет столь же сильным, как у мужчин. Отсюда можно сделать вывод: «хитрость» сулит намного большее вознаграждение генам мужчины (отсюда и предрасположенность), чем генам женщин. Для мужчин оплодотворение любой дополнительной женщины увеличивает шансы появления на свет ребенка с их генами без каких-либо серьезных затрат с их стороны.

ЕЩЕ ОДИН НЕБОЛЬШОЙ ПЕРЕРЫВ: ЭВОЛЮЦИОННЫЕ «МОТИВЫ»

Перерыв, перерыв! Сделаем шаг назад. Ведь люди, которые заводят романы на стороне, вовсе не желают заводить детей, не так ли? Почему же я говорю, что люди пускаются на эти «хитрости», чтобы произвести большее число потомков, если известно, что им это не нужно?

* В книге Дэвида Басса «Эволюция влечения» (David Buss, The Evolution of Desire) представлены очень интересные данные о том, что является причиной для ревности у мужчин и у женщин. В рамках исследования, проведенного самим Бассом, удалось выяснить, что 60 % мужчин легче перенесли бы глубокую эмоциональную привязанность их полового партнера (жены) к другому мужчине, чем ее супружескую неверность. И напротив, 83 % женщин предпочли бы половую неверность своих партнеров, а не «эмоциональную измену».

Повторю: в рамках нашего рассмотрения мы не должны забывать об отличии между нашими сегодняшними осознанными мыслями и действовавшими в доисторические времена силами естественного отбора ДНК. Подсознательная склонность к измене в определенных обстоятельствах была заложена «в схему» головного мозга в результате эволюции — в результате того факта ваши далекие предки, обладавшие этой склонностью, вступали в контакты, конечным итогом которых являетесь вы! Несмотря на нашу мораль, этические нормы и идеалы, мы по-прежнему верны этим доисторическим программам. И основная работа этих программ заключается в том, чтобы привлечь нас, вскружить нам голову и «влюбить нас» в каких-либо людей. В результате естественного отбора люди стали обладателями необычайно сильных половых мотивов и влечений.

Когда же мы получили в процессе эволюции эти сильные сексуальные побудители, к ним были «присоединены» новые функции и механизмы. Так, например, в исследованиях ряда антропологов высказывается предположение, что одной из основных целей женской неверности была не столько беременность, сколько получение каких-либо других благ. В частности, таким образом женщина могла получить дополнительное питание для своих детей от «настоящего мужчины». И напротив, это положение показывает, зачем «настоящие мужчины» ходили на охоту. Охота была далеко не самым эффективным способом получения белка (собирательство в этом отношении может дать намного больше). Но в случае удачи «настоящий мужчина» мог заплатить мясом за благосклонность женщин всей деревни.

Кроме того, безусловно, мало что может помешать людям наслаждаться исключительно развлекательной стороной половой жизни во время досуга. Поскольку в процессе естественного отбора эволюция сделала так, чтобы «секс ради воспроизводства» доставлял людям очень сильное удовольствие, очевидно, что «секс ради секса» останется одним из самых любимых человеческих занятий, пока не поставит под угрозу наше выживание или воспроизводство.

ЭВОЛЮЦИЯ «ХИТРОСТЕЙ»

По мере развития стратегий полового общения, тактики наступления и обороны «обманщики» совершенствовали свое ремесло, а их потенциальные партнеры учились лучше их распознавать и обходить расставленные ловушки. Однако с генетической точки зрения обман прекрасно окупается, в процессе передачи генов он по-прежнему играет очень важную роль.

Повысить шансы на получение «генетического вознаграждения» можно и путем притворства — когда один из партнеров исполняет ложную роль. Трудно изображать из себя «настоящего мужчину», когда поблизости есть другие «крутые парни» — они быстро покажут смельчаку, где его место. Однако, как мы можем догадаться, как только мужчина чувствует, что его позиции в данном месте наиболее сильны, он не преминет этим воспользоваться с целью передачи своих генов.

Намного больше творческих возможностей открывает роль мужа и отца. Наиболее распространенная уловка женатых мужчин заключается в следующем: они уверяют своих потенциальных партнеров, будто не женаты, и таким образом получают дополнительные возможности вступить в половую связь. А классический трюк холостяков — обещание вечной любви, которая на практике заканчивается после нескольких игр на сеновале. Безусловно, в выигрыше оказываются те женщины, которые генетически предрасположены к подозрительности и таким образом могут распознавать эти «штучки». Как мы можем догадаться, стратегии «хитрецов» и «детективов» на протяжении последующих тысячелетий претерпят усовершенствования. Именно с целью выявления такого рода «хитростей» брачные танцы птиц столь продолжительны и растянуты во времени и доводят обоих партнеров до изнурения. Птицы-самки «знают» (в эволюционном значении этого слова), что ни один самец, связанный с другой самкой, не пошел бы на эти крайности ради одной ночи, одновременно поставив под угрозу свою имеющуюся семью, и для того, чтобы убедиться, что самец действительно ни с кем не связан «брачными узами», самка заставляет его выложиться полностью.

НАЙТИ НИШУ

Если бы все люди применяли одинаковые стратегии размножения, то менее привлекательные индивиды всегда проигрывали бы — практически при любых обстоятельствах у них не было бы никакой возможности оставить свое потомство. Поэтому некоторые «женихи» выработали стратегию ниши, которая позволяет им привлечь внимание относительно небольшого числа потенциальных партнеров, но таких, которые заведомо не пользуются большим спросом. Это позволяет им занять «большую долю» на рынке относительно небольших размеров. Тем не менее именно стратегия ниши увеличивает вероятность передачи их ДНК следующим поколениям.

Брачные стратегии ниши позволяют понять, почему люди обладают крайне несхожими половыми предпочтениями. Если подавляющее большинство мужчин предпочитают женщин до тридцати лет, обладающих наибольшим детородным потенциалом, то отдельным мужчинам нравятся женщины постарше. Как правило, люди любят тех потенциальных партнеров, которые обладают схожими чертами лица, что свидетельствует о генетическом сходстве будущей четы; некоторые же изыскивают партнеров с экзотической внешностью. Большинство женщин подвергают своих поклонников испытаниям, прежде чем вступить с ними в половую связь, тогда как другие весьма склонны к беспорядочной половой жизни,— наверное, эта генетическая предрасположенность обеспечивала потомству хотя бы небольшие ресурсы от ряда «потенциальных отцов». Брачную стратегию ниши можно назвать тем ломом, против которого нет приема, и ее целью является как можно более широкое распространение собственной ДНК.

НРАВЫ И ЛИЦЕМЕРИЕ

Другим методом, с помощью которого ДНК могла завоевать приз в этой игре — человеческом воспроизводстве,— помимо эффективного размножения его носителя, является затруднение

и осложнение размножения других особей. Когда на свете еще не было мемов, сильные самцы могли физическими угрозами запугивать остальных, «резервируя» для себя большое число самок. И те самцы, которые занимали более низкое положение во властной иерархии племени, передавали свою ДНК путем другой хитрости: они притворялись, будто неприкосновенность гарема доминирующего самца не вызывает у них никаких вопросов, но вместе с тем втайне все же пользовались любой возможностью для спаривания с этими «зарезервированными» самками. Как показывают научные исследования, именно так ведут себя шимпанзе.

Когда на сцену вышли мемы, то в генетических интересах мужчин было распространение таких мемов, которые уменьшали вероятность успешного размножения других лиц. В генетических интересах женщин было распространять те мемы, в которых «женихам» навязывалось высокоморальное поведение. В интересах дедушек и бабушек было распространение тех мемов, которые обеспечивали успешное воспроизведение их внуков. Так возникли сексуальные нормы.

Сексуальные нормы — это своего рода правила игры, мемы-стратегии, содержание которых можно описать следующей фразой: «Не делай того, чего тебе так хочется». Эти нормы удерживают вас от половых контактов с определенной группой потенциальных партнеров. Людей «программируют» этими мемами с малых лет.

> Самое интересное в этих половых нормах состоит в том, что запрограммированный ими индивид может практиковать такое поведение, которое идет вразрез с интересами его эгоистичной ДНК.

Выяснить, чего хочет ваша ДНК, не сложно: посмотрите на тех, кто привлекает вас сексуально. Привлекательность той или иной персоны является свидетельством того, что именно она (он) как половой партнер с генетической точки зрения была (был) бы наиболее удачным вариантом передачи вашей ДНК.

Едва ли не первыми сексуальными запретами, получившими широкую известность, стали те нормы, которые предписываются отдельными библейскими заповедями. Они полностью входят в нашу модель. Две из «десяти заповедей» запрещают вступать в половую связь с женой другого мужчины — даже мысленно. Те мужчины, которые вложили столь крупные «инвестиции» в создание дома и семьи только для того, чтобы стать рогоносцами, когда какая-нибудь кукушка отложит яйца не в своем гнезде, в эволюционной игре проигрывают слишком много. Поэтому с их стороны было вполне естественно распро-



Эволюционная психология помогает нам объяснить человеческое лицемерие в вопросах секса. Распространяя мемы, которые способствуют ограничению половой свободы других людей («супружеская неверность — это очень плохо»), сам «лицемер» не упускает возможности воспользоваться удобным случаем и совершить тот грех, против которого он выступает. ДНК таких лицемеров распространяется быстрее, чем ДНК «честных и порядочных людей».

странять те мемы, которые запрещают другим мужчинам вступать в половую связь с их женами.

Более того, соблюдение сексуальных норм такого рода заставляет вас действовать в интересах ДНК других людей. Поэтому оптимальная стратегия эгоистичного гена, когда люди еще не обрели сознание и не уяснили себе, что жизнь может сводиться не только к распространению своей ДНК, заключалась в пропаганде этих норм — и вместе с тем в их тайном нарушении — вступлением в половой контакт с чужими женами при малейшей возможности. Так выглядит поведение «лицемеров» в эволюционной перспективе. Вполне возможно, что в будущем двуличие такого рода будет встречаться намного чаще. Дело в том, что в интересах ДНК практически каждого человека одновременно распространять антисексуальные мемы и эгоистично игнорировать их.

С разных планет

Иногда кажется, что мужчины и женщины прилетели на землю с разных планет — так сложно им бывает понять друг друга. Однако принципиальные различия — следствие описанной выше «борьбы полов». Мужчин, как правило, интересует власть, они стремятся занять наиболее высокую позицию во властной иерархии, использовать любую возможность для вступления в половой контакт, чем быстрее и эффективнее, тем лучше. Как правило, их сильнее всего привлекают женщины, которые обладают наибольшим репродуктивным потенциалом — молодые и здоровые. Как правило, мужчины ревностно охраняют своих женщин от притязаний других людей.

Женщины же, как правило, в иерархии своих ценностей ставят выше всего безопасность, постоянство связи, а также мужчин, которые «готовы в них инвестировать». Как правило, наибольшую привлекательность для женщин представляют два типа мужчин: мужчины сильные, с высоким общественным положением, либо преданные и щедрые. Как правило, они остерегаются других женщин, которые могли бы «увести» у них их мужей, они тщательно следят за любыми признаками неверности

своих мужчин и делают все, что в их силах, чтобы исправить ситуацию.

Вы не задумывались, отчего мужчины украдкой посматривают на привлекательных женщин? С эволюционной точки зрения для них очень важно быстро обнаружить возможность вступления в половой контакт и среагировать на него. По этой же причине мужчины легко возбуждаются визуальными возбудителями, и поэтому порнография интересует их намного больше, чем женщин.

> Как правило, мужчины стараются произвести на женщин впечатление своей силой и властью. И это «работает».

Вы никогда не задумывались, почему женщины так сильно нервничают, если их партнеры не звонят им более недели? Для женщин это является свидетельством того, что надежность и безопасность их текущей связи поставлена под угрозу, а они обладают сильной генетической предрасположенностью к постоянным отношениям. Защитные механизмы психики начинают действовать. Даже эмоционально зрелые и доверяющие своим мужчинам женщины не могут не испытывать беспокойства — такой силой обладает это первобытное чувство.

> Как правило, женщины подвергают потенциальных партнеров испытаниям, желая убедиться, что они действительно им преданы и не собираются их обвести вокруг пальца. И это «работает».

На протяжении нескольких последних столетий на эти стереотипные виды сексуального поведения оказала сильное воздействие эволюция мемов. Мужчины и женщины уже не воспроизводятся столь же успешно, как прежде, они намного чаще разочарованы своими отношениями и дезориентированы. Все это происходит по мере того, как схемы существования в перво-

бытном обществе, к которому мы приспособлены, постепенно вытесняются невероятно сложными и мощными культурными факторами. Но вопреки всему описанные выше мотивы и поведенческие установки по-прежнему сохраняют свое значение. Психические вирусы используют их в своих целях.

Различные современные культуры выработали разные сексуальные нормы, и поэтому мужчины и женщины в разных странах обладают различными поведенческими установками. В Швеции, стране социальной демократии, женщины обладают большой экономической независимостью. Они пользуются большей степенью сексуальной свободы, чем женщины других стран. Поскольку их безопасность и уверенность в завтрашнем дне не зависит от мужчин, шведские женщины могут не подвергать своих потенциальных партнеров испытаниям, в ходе которых можно было бы проверить их приверженность и щедрость. Вследствие этого среди женщин Швеции наблюдается больший промискуитет, чем среди женщин других стран. Как свидетельствуют исследования, девственность потенциального партнера представляет для шведских мужчин, по сравнению с другими культурами, относительно малую ценность. Шведские мужчины, в свою очередь, отстают от всего мира по показателям насилия; поскольку женщины более доступны, мужчинам не нужно совершать грубые и рискованные поступки «настоящих парней», которые обусловлены генетическим стремлением занять более высокое положение в иерархии власти и в результате завоевать большее число женщин. Жестокие юридические санкции за преступления против личности становятся излишними.

В Саудовской Аравии, где к вопросам секса относятся очень строго, мы наблюдаем прямо противоположную картину. Экономическое положение женщин в большой степени зависит от мужчин. Возможность свободной половой жизни для женщин этой страны весьма ограниченна. Девственность высоко ценится мужчинами в своих потенциальных партнерах. Преступления, связанные с насилием, не являются редкостью — это реликт доисторических времен, когда подобное поведение увеличивало шансы мужчины на половой контакт с женщиной. В качестве реакции на высокий уровень преступности в стране введены жестокие наказания.

Доступность секса является движущей силой, которая стоит за многими аспектами нашей культуры.

При описании той или иной культуры мы можем установить следующую причинно-следственную связь: с одной стороны, такой фактор, как доступность женщин, с которыми мужчины могут вступить в половую связь, а с другой — преобладающие сексуальные нравы, уровень насилия, а также законы и меры наказания. В Соединенных Штатах основные изменения сексуальных норм поведения произошли 1960-х годах, во времена «свободной любви», когда поколение беби-бума и его молодые женщины «сделали свое дело» в сексуальном отношении, и в 1990-х годах, когда из страха перед СПИДом женщин наставляли: «Просто скажи “нет” и воздержись от секса». Этому изменению сопутствовал рост насильственных преступлений, совершаемых мужчинами, в полном соответствии с нашей моделью.

СЕКСУАЛЬНЫЕ «КНОПКИ»

Давайте перечислим те чувствительные точки, или «кнопки», возникновение которых мы связываем с половым влечением и сопутствующими ему ролями. Первые три «кнопки» принадлежат главным образом мужчинам, тогда как вторые три — женщинам. Тем не менее, поскольку эволюция больше похожа на хаотичную сборку и приспособление лишних деталей и в этом процессе важное значение имеют брачные стратегии ниши, это разделение оказывается размытым: нередко встречаются мужчины с «женскими» кнопками и женщины с «мужскими». В конце концов, оба пола принадлежат к одному виду!

Власть

Мужчины уделяют особенно сильное внимание любым возможностям добиться власти. Под властью подразумевается контроль над территорией, как над физической, так и над умозри-

тельной — рынком программного обеспечения или Сенатом США. В доисторические времена обладание властью делало мужчин более привлекательными для женщин. И хотя женщины в доисторические времена также могли обладать стремлением к власти, потому что она увеличивала их шансы на выживание, их привлекательность как потенциальных партнеров в первую очередь была обусловлена юностью и здоровьем — их репродуктивным потенциалом,— и потому они не испытывали давления естественного отбора и не развили в себе «кнопку» власти.

Превосходство

Для мужчин очень важное значение имеет их место во властной иерархии. В доисторические времена более высокое положение на иерархической лестнице позволяло обладать женщинами, не вступая в борьбу с другими «женихами», которая могла плохо закончиться для той и другой стороны. Женщины не так сильно нуждались в развитии этого мотива и стимула, как мужчины, так как эволюция предоставила им право выбора партнера.

Окно возможности

С точки зрения ДНК, мужчины, использовавшие любую возможность для вступления в половую связь, ничего не теряли, но многое приобретали. Это умение заметить «окно возможности» и воспользоваться им нередко применяется в других сферах. («Если вы успеете оформить заказ до полуночи, то вы получите подарок — бесплатный нож Ginsu!») Поскольку каждый ребенок — это «инвестиция» времени сроком в девять месяцев, эволюция развила в женщинах другую черту: терпение.

Безопасность

Женщинам нужна безопасность. В доисторические времена этот инстинкт увеличивал шансы их детей на выживание и достижение зрелости. Интересно, что после того, как женщинам было предоставлено право голоса, практически все программы американского правительства, в рамках которых выделялись средства на обеспечение безопасности, были приняты в максимально короткий срок. Мужчины тоже ценят безопасность, но все же часто рискуют, когда риск может повысить их статус в иерархии.

Постоянство

Те мужчины, которые обладают этим качеством — постоянством, и способны проявлять его на протяжении определенного периода, представляются женщинам более привлекательными. На эту кнопку нещадно «жмет» реклама, чтобы добиться лояльности покупателей к той или иной торговой марке. Мужчины же в процессе эволюции оказались заинтересованы в контактах с большим числом женщин.

«Инвестиции»

Женщины обращают внимание на тех мужчин, которые «инвестируют в них»; благодаря этому цветочные магазины процветают. Эволюция не дала мужчинам повода требовать наличия этого же качества в женщинах — дело в том, что мужчины сами очень сильно зависят от врожденной склонности женщин заботиться о потомстве.

Половое размножение — основной двигатель генетической эволюции. Инстинкты и мотивы, которые обеспечили максимальный успех полового размножения, были выработаны эволюцией задолго до возникновения культуры. Мы стоим на пороге XXI века, а «схема» нашего головного мозга по-прежнему отвечает задачам и интересам пещерного человека. Нет ничего удивительного в том, что полки книжных магазинов ломятся от книг с грифом «помоги себе сам».

БУДУЩЕЕ СЕКСА

Все эти инстинкты и влечения людей были выработаны в процессе эволюции для того, чтобы увеличить вероятность беременности и рождения ребенка у женщины. Однако наши сознательные мысли и желания нередко обращены совсем на другое! Мужчинам нужен только секс и больше ничего, не так ли? Они вовсе не хотят, чтобы женщины в результате оказались беременными. В рамках нашей модели уместно было бы поставить вопрос: почему люди стремятся ограничить рождаемость?

Зачем мужчины делают вазектомию? Ведь это же идет вразрез с интересами их ДНК!

Ответ будет таким:

> Эти инстинкты вырабатывались на протяжении миллионов лет, и создавшая их генетическая эволюция не предусмотрела, что мы изыщем способ заниматься сексом и вместе с тем воздерживаться от размножения.

Мы поставили под угрозу работу огромной генетической фабрики, сорвав резьбу ее главного гаечного ключа, — и все с помощью небольшого резинового изделия. Мы научились заниматься сексом и обходиться без деторождения, и впервые за миллионы лет половой акт перестал быть генетическим вознаграждением особи. Наши инстинкты по-прежнему отождествляют половой контакт с размножением, и по этой причине наши сексуальные двигатели по-прежнему сохраняют свою силу.

Теперь все изменилось. В настоящее время реальную выгоду нашей эгоистичной ДНК приносит потребность иметь детей — сознательное решение завести ребенка. Под давлением генетической эволюции для будущих поколений принятие именно этого решения станет очень сильной потребностью. Если бы мы действительно «ответственно» подошли к предотвращению беременности и предотвращали бы все нежелательные зачатия, то со временем половое влечение стало бы совершенно бесполезным и полностью исчезло.

Я, впрочем, думаю иначе. Естественный отбор наказывает тех, кто размножается недостаточно быстро. Теперь государство гарантирует медицинское обслуживание и предоставление пособий всем детям, и можно не сомневаться: тот сегмент общества, в котором рождаемость не контролируется, должен будет существенно увеличиться. В этот сегмент, безусловно, войдут те, кто считает свои гены хорошими и захочет воспроизвести их, но также люди безответственные и необразованные. Отдельные религии запрещают использовать противозачаточные средства: это стратегия генетических победителей!

Нравится нам это или нет, но живем мы недолго. ДНК тех людей, которые не желают заводить детей, быстро вымрут. ДНК тех, кто не собирается заводить много детей, растворится среди ДНК многодетных.

Иными словами, если наше сознание не контролирует наше поведение, им будут управлять те стимулы и влечения, основная задача которых заключается в максимизации шансов нашей ДНК на распространение. В том же случае, если мы «программируем» свое сознание нормами общественной морали, мы не выполним свою генетическую программу. А как быть с бездетными? Откуда взялись гомосексуалисты? Каким образом гомосексуальность просочилась сквозь сито естественного отбора? Для тех биологов-эволюционистов, которые стоят на дарвиновской точке зрения, это один из самых трудных вопросов.

Одна из самых простых теорий гласит, что эволюция продолжается. Совсем недавно мемы набрали крупный вес, и ДНК еще не оправилась от этого удара. Но я почти не сомневаюсь, что вскоре мы станем свидетелями резкого увеличения рождаемости почти на всей планете.

Другое объяснение можно найти в том факте, что бездетные в действительности становятся генетическими рабами тех, у которых есть потомство. Люди, рождающие детей, распространяют соответствующую комбинацию мемов и заражают нас теми психическими вирусами, которые заставляют нас, не без удовольствия для себя, благоустраивать этот мир для их детей.

Все перечисленные «кнопки» и влечения людей можно распознать и «выключить». Жизнь сильнее наших мотивов. Но пока мы не поймем «схему» нашего головного мозга, мы не сможем «программировать» свое сознание самостоятельно, и не сможем реализовать поставленных нами в жизни целей.

Но это всего лишь одна из возможных теорий, которую можно построить в том случае, если мы смотрим на жизнь с точки зрения размножающихся ДНК.

Однако жизнь не обязательно следует объяснять только с точки зрения распространения ДНК.

Сложная эволюция наших сексуальных «двигателей» разными способами выработала в нас большое число подобных «чувствительных точек» («кнопок») и влечений, с помощью которых психические вирусы программируют наше сознание. «Двигателем» номер два, после секса, является наш инстинкт самосохранения, стремление выжить. В этой сфере действует свой набор «чувствительных точек», на которые так любят «нажимать» психические вирусы.

Глава 7

ВЫЖИВАНИЕ И СТРАХ

Теперь более подробно обсудим борьбу за существование.

Чарльз Дарвин

В доисторические времена наиболее эффективным способом выживания были «хорошие отношения» с двумя явлениями: пищей и опасностью. Та часть нашего мозга, которая в процессе эволюции позволяла нам всегда быть настороже, оказывала нам неоценимую помощь в те дни, когда нашей жизни каждый день грозили многочисленные опасности. Интересно, сколько прошло времени после изобретения языка до того момента, когда первый обманщик лишил своего соплеменника запасов, придумав какую-либо воображаемую опасность: «Эй, приятель! Я видел большого саблезубого тигра, который вошел в пещеру, где ты спрятал еду! Ты туда лучше не ходи! Ха, ха, ха...»

Во многих мифах и религиях содержится угроза различных наказаний, которые Бог или боги могут обрушить на грешника в случае совершения тех или иных запрещенных действия. Отчего это произошло? Дело в том, что те мемы, которые сообщают об опасности, притягивают наше внимание в первую очередь. Как только люди овладели способностью передавать словами

информацию, «схема» нашего мозга получила способность увеличивать значение потенциальной угрозы, придавая ей больший вес, чем всему остальному.

Повторим: эволюция мемов началась в тот момент, когда человек впервые предупредил другого об опасности. И сегодня, когда нам удалось справиться с большей частью угроз для нашего существования, наша жизнь по-прежнему заполнена мемами угрозы. Чем серьезнее угроза, о которой они предупреждают, тем сильнее они приковывают наше внимание. Предлагаю обратить внимание — за что мы платим и какие отрасли на этом наживаются. Тут и производители фильмов ужасов, и страхование от разного рода несчастных случаев. Бывают, конечно, фильмы о безопасности, но кто захочет их смотреть? На курсах по вождению нам демонстрировали сразу несколько фильмов о безопасности на дорогах, из них интерес учеников приковал только один — «Механическая смерть». В отличие от скучных фильмов, в которых рассказывалось о том, как нужно водить правильно и безопасно, в «Механической смерти» были обильно представлены кровавые сцены автомобильных катастроф — таким образом ученикам наглядно демонстрировалось, чем может обернуться лихачество. Этот фильм нам показывали лишь на одном уроке — всего их было 25. Но я запомнил только его — наверное, потому что только опасность могла отвлечь мое внимание от тех двух предметов, которые увлекают студентов больше всего: вечеринок и девушек. Опасность, еда и секс...

ЭВОЛЮЦИЯ СТРАХА

В процессе эволюции ощущению безопасности было придано особенно важное значение; вследствие этого мы испытываем страх чаще, чем это необходимо. Почему безопасность играла такую важную роль в эволюции? Дело в том, что безопасность является одним из самых главных условий воспроизводства организмов. Если мы в безопасности, то мы можем дожить до репродуктивного возраста; если безопасности нет, то мы такого шанса лишены. Для генетической эволюции безразлично качество нашей жизни, для нее важно только число потомков. Есте-

ственно (естественно в буквальном смысле этого слова, поскольку речь идет именно об естественном отборе), что стремление к безопасности стало играть все более важную роль в жизни людей и животных. Как и остальные влечения, этот инстинкт сопровождался другим чувством — в данном случае страхом*.

Страх обладает способностью приспосабливаться к различным ситуациям. У одних прогулка по темной улице может вызывать ужас, других, как Джина Келли, она может вдохновить на создание произведений. Когда-то меня приводила в ужас сама мысль о необходимости выступать на публике, теперь я с удовольствием предвкушаю встречи с читателями и студентами. Могу подтвердить, что чувство страха за время одной жизни сильно меняется.

> Человеческие страхи вырабатываются инстинктами, заложенные в «аппаратную схему» мозга, которая рассматривает действительность через призму меметического «программного обеспечения». Эти «программы» полностью составлены из мемов-различий, мемов-стратегий и мемов-ассоциаций, которые мы приобрели в жизни — слушая других людей, думая и обучаясь.

Страх — это генетический «ход конем», если можно так выразиться, ведь он позволил нам, как и многим другим животным, защищать себя от опасностей, о которых мы узнаем только после рождения, когда наша генетическая структура уже полностью сформировалась.

* С безопасностью связан еще один инстинкт, который сопровождается чувством отвращения. Это очередной пример «хаотичной сборки», которая совершается в процессе эволюции: неизвестно, почему в одних ситуациях мы испытываем отвращение, а в других — страх. Мне представляется, что чувство отвращения возникло раньше, потому что это более простой механизм, чем страх. Дело в том, что отвращение в нас вызывают очень «древние» опасности — очевидные проявления телесных болезней, токсичные испарения и ядовитые субстанции. Природа выработала множество инстинктов, связанных с чувством безопасности: даже одноклеточные организмы избегают враждебной среды и изыскивают благоприятные условия.

Давайте представим, каким образом генетический процесс выработал в нас чувство страха. Допустим, жили-были два доисторических животных: Трус и Бродяга. Они изобрели способ сообщать друг другу об опасности. Допустим, Трус заметил, что в пещере прячется тигр. Он несется как угорелый к Бродяге и кричит ему: «Ух, осторожно, брат! Уфф, опасность, там, в пещере!» Бродяга ведет себя так, будто он сам увидел врага, и тоже бросается наутек. Такая реакция снижает вероятность его гибели и в целом является благоприобретенным признаком. Сигналом, вызывающим реакцию, могло послужить наблюдение за стремительно убегающим товарищем.

Однако бегство изнуряет силы наших животных. Трус быстро устает и испытывает голод, ему нужно подкрепиться. У Труса, безусловно, дела шли лучше, чем у его предков, которые еще не умели распознавать опасность, однако до совершенства ему еще далеко.

Итак, у нашего Труса родилось шесть детей, и один из них — Трус-младший — реагировал на угрозу иначе. Он обладал повышенным чувством опасности, однако не бросался в бегство до тех пор, пока не возникала конкретная необходимость. Поэтому он пользовался теми же преимуществами, что и его отец, но не тратил свои силы столь же безудержно. Трус-старший, изможденный постоянным бегством от хищников, голодал, испытывал жажду и подвергался большей опасности, чем его сын в аналогичной ситуации, в случае нового нападения хищника. По этой причине гены Труса-старшего со временем были замещены генами Труса-младшего.

Шли годы, эволюция генов продолжалась. Сегодня мы обладаем рядом различных чувств, испытываемых в случае опасности. В случае нетипичной опасности мы ощущаем ужас. Наше «старое доброе» чувство страха появляется в тех опасных ситуациях, когда инстинкт заставляет нас спасаться бегством. В тех случаях, когда инстинкт заставляет нас оставаться на месте и сражаться, мы испытываем гнев. Мы можем испытывать смесь этих чувств, различать их нюансы, каждый из которых имеет отдельное название: робость, беспокойство, подозрительность, тревога и т. д. Понятие «снег» в языке эскимосов обозначается рядом различных слов. Столь богатый словарь, который мы выработали в отношении понятия «страха», еще раз указывает нам

на то, что в процессе эволюции это чувство играло одну из самых важных ролей для нашей жизни. Впрочем, эта аксиома особого доказательства не требует.

ЧТО ЖЕ НЕ СРАБОТАЛО?

Как же случилось, что страх — это прекрасная, сложная и адаптивная реакция на опасность — стал столь непосильной ношей в современной жизни? Почему многие люди должны проходить специальные курсы лечения, читать книги, посвященные самосовершенствованию, и что самое грустное — почему многие живут в отчаянии из-за того, что их жизнь переполнена ненужными страхами? Почему реакция на опасность, которая так хорошо служила нам на протяжении всей генетической эволюции, внезапно повернулась против нас и стала главным препятствием, мешающим нам реализовать свой жизненный потенциал?

Это очень сложная тема, ведь по степени вовлеченности во все сферы нашей жизни страх почти так же «популярен», как секс. Однако в этих двух сферах есть кое-что общее: сегодня условия жизни так разительно отличаются от тех, в которых на протяжении тысячелетий эволюционировали наши гены, что механизм страха / гнева / опасности перестал соответствовать своей первоначальной задаче.

Главную роль в нашей жизни сегодня играют наша работа, наше общество, наши идеи, тогда как львы, тигры и медведи ушли в прошлое. Однако неудачу в культурной сфере люди воспринимают так, как будто это была физическая катастрофа и их только что съели! Наши инстинктивные реакции и эмоции, которыми снабдила нас эволюция, явно не подходят для тех, кто заинтересован в чем-то большем, чем простое выживание. Лозунг движе-

> Успех в жизни зависит от нашей стойкости перед лицом неудачи, однако наши инстинкты, «срабатывающие» при всяких «культурных угрозах», отправляют нас прямо в противоположную сторону.

ния New Age — «доверься инстинктам» — для нас явно уже не годится.

Наша сегодняшняя среда жизни во многом является изобретением нашего сознания. Наши «органы страха» сбиты с толку! Представим себе ту часть головного мозга, в которой возникает чувство страха, как устройство, с помощью которого в супермаркетах считывается штрихкод различных продуктов. Когда сканер распознает объект, который должен вызывать чувство страха, он пищит и «выдает цену» — какое количество страха мы должны испытывать в данной ситуации. Миллион лет назад этот механизм работал прекрасно: практически каждый объект, который попадал в поле нашего зрения, нес на себе свой «штрихкод». Однако ситуация, для работы в которой был разработан этот сканер, ушла в прошлое — теперь мы «пытаемся считать штрихкод» полосатого галстука, абстрактной живописи и психоделического святошоу. Удивительно, что у нас получается хоть как-то это воспринимать!

В действительности же это получается у нас плохо. Наш век можно назвать столетием великой путаницы и стресса. Многие время от времени мечтают «послать все это к чертям». На самом деле, они испытывают тягу к простой и не столь сильно сбивающей с толку среде — среде, для восприятия которой предназначены наши чувства.

СТРАХ И УЗЫ КРОВИ

Человек заинтересован не только в собственной безопасности. Гены наших родственников во многом схожи с нашими, и потому наше внимание привлекают те ситуации, при которых мы можем недорогой для себя ценой оказать помощь генетически родственным людям. Это называется альтруизмом; любопытно, что общество столь же благосклонно относится к альтруизму, сколь осуждает потворство своим желаниям. Между тем оба этих чувства возникли в процессе выживания наиболее приспособленных генов. Ниже перечислены отдельные мемы, связанные с понятием альтруизма, которые одновременно являются «чувствительными точками» («кнопками») нашего сознания.

Забота о детях

После выживания и воспроизводства самое приятное, что мы можем сделать для наших эгоистичных генов, это заботиться о наших собственных или о генетически родственных нам детях, чтобы они тоже смогли «выжить и воспроизвестись». Ученые пока не разобрались до конца, каким образом можно объяснить различное поведение человека по отношению к детям,— иногда оно проявляется в виде заботы о детях других рас, иногда некоторые люди убивают собственных детей. Так или иначе, как правило, люди являются носителями инстинкта, который заставляет их заботиться о детях.

Одного поля ягода

Группы людей, обладающих схожими генами, которые живут вместе и помогают друг другу, повышают свои шансы на выживание, а помимо того — сохраняют «свой генофонд» от размывания генами «чужаков».

Ну, наконец-то! Хоть какие-то симпатичные мемы! Мы, оказывается, вовсе не такие низменные и подлые создания, не так ли? Но радоваться рано — у эволюции, которая заставляет нас больше заботиться о судьбе генов, чем о судьбе отдельных людей, есть и своя неприятная сторона. Что вы думаете об этих мемах?

Расизм

Оборотной стороной мема «одного поля ягода» является расизм — изгнание или даже борьба с людьми, которые очевидно являются носителями других генов. Такой подход способствует сохранению «статус-кво» генофонда. Сегодня в Америке идеи такого рода, как правило, не одобряются. Однако не следует забывать, что до XX века расизм исповедовала практически каждая культура, обладавшая контактами с другими расами.

Элитарность

Любая группа людей, убежденных в том, что они заслуживают получение большего количества ресурсов, привилегий

и лучшего обхождения, чем другие, обладает повышенными шансами на выживание и распространение своих генов в тяжелые времена.

Мемы «забота о детях», «одного поля ягода», «расизм» и «элитарность» задевают наши «чувствительные точки». Как и мемы «кризис» и «опасность», а также другие более сложные мемы, основанные на чувстве страха, о которых мы будем говорить ниже, эти мемы нажимают на наши психические «кнопки» и благодаря этому становятся первой мишенью для психиче-

ДЕТИ В ОПАСНОСТИ!

Спасите их, пока не поздно...

Детям всего мира угрожает опасность! Не получив из первых рук знание об основах меметики, они становятся мишенью для психических вирусов — вирусов, которые в буквальном смысле этого слова отравят им жизнь.

Как помочь этим детям? Нужно научить их основам меметики. Времени осталось очень мало — ваша помощь детям нужна сейчас. Если у вас есть знакомые дети, которые учатся в школе или в колледже, не рассчитывайте, что им поможет кто-то другой. Они могут надеяться только на вас. Дайте им право выбора — и право выбора для следующих поколений. Инвестируйте в их будущее уже сейчас. Подарите им экземпляр «Психического вируса».

Когда рекламщики приклеивают к какому-нибудь явлению ярлык «культурной угрозы», им удается, по меньшей мере, привлечь внимание к своей рекламе. Мемы, основанные на чувстве страха, нередко становятся ингредиентами психических вирусов.

ских вирусов. Вирус привлекает наше внимание и прорывает линию обороны нашей психики. Вовсе не обязательно, чтобы угроза была реальной — достаточно вашей уверенности в том, что она реальная.

Для успешной жизни в современном мире нам нередко приходится «выключать» наши чувства и вместо этого руководствоваться идеями, обычаями и убеждениями, которые существуют исключительно в нашем сознании. Тем не менее страх — это инстинкт, с которым трудно справиться. Именно по этой причине те мемы, которые способны «играть» на реакции страха и привлекать наше внимание, неплохо «срабатывают». Ниже перечислено несколько способов, благодаря которым мемы могут пользоваться нашими «чувствительными точками».

ПСИХОЛОГИЯ АЗАРТА

Когда я только начал интересоваться принципами работы нашего сознания, больше всего меня заинтриговала психология азарта. Почему люди пытаются обыграть игорное заведение, прекрасно осознавая, что шансы не на их стороне? Интереснее другое: как вообще можно делать деньги, пользуясь тем, что другие люди часто проигрывают?

Секрет в том, что инстинкты игроков возникли еще в доисторические времена и эти инстинкты «дают им плохие советы» в той ситуации, которая специально предназначена для того, чтобы их обдурить. Перечислим некоторые из этих плохих инстинктов.

Ставка на хромую лошадь

В доисторические времена относительно безопасная и относительно «прибыльная» деятельность,— например, собирательство,— помогала выжить, даже если удача не была гарантирована в каждом случае. В таких азартных играх, как лото и кено, реальные шансы могут быть ничтожными. Люди, так или иначе, все равно внесут свои деньги, потому что риск мал, а возможный доход огромен.

Дешевая страховка

Другим мемом «относительной безопасности и высокой прибыли» является «дешевая страховка». Немного усилий — и угроза снижается. Ничего не стоит, например, замаскировать вход в пещеру перед сном. В те годы, когда я играл в очко, мне много раз говорили общеизвестное правило — всегда нужно «покупать страховку», то есть делать дополнительную ставку, когда у вас на руках блек-джек. Но, проанализировав шансы, мы убеждаемся, что «страховка» — это плохая ставка. Тем не менее мем «дешевой страховки» делает свое дело — ставка интуитивно привлекательна.

Полоса везения

Зря вы не верите рекламе инвестиционных фондов: в жизни предыдущие достижения, как правило, позволяют судить о будущих результатах. Если всю прошлую неделю олени выходили на водопой на рассвете, скорее всего, они появятся там и на следующее утро. В большинстве азартных игр, однако, новая игра никоим образом не зависит от предыдущих. Эти «полосы» в жизни — явление случайное, однако люди играют так, как будто они действительно имеют какое-то значение.

Против рожна

Можно привести замечательный пример противоречивости человеческой натуры. Время от времени в некоторых людях «срабатывает» инстинкт, заставляющий их плыть против течения, поступать вопреки сложившемуся мнению. Легко убедиться в том, что такой тип поведения может предоставить дополнительные шансы выжить, найти полового партнера или пищу, поскольку подобная поведенческая практика автоматически уменьшает конкуренцию. Тем не менее, когда ваша стратегия основывается на случайных событиях, она столь же бесполезна, как попытка идти по течению и верить в то, что «уже разок повезло — повезет еще».

Экономь, когда не везет, поставь, когда выиграл

Инстинкт выживания подсказывает, что необходимо беречь скудные запасы и что можно «развязать пояс», когда ресур-

сов достаточно. Эта стратегия, однако, противоречит оптимальному порядку распределения финансов. Компьютер помогает моделировать эту ситуацию: в некоторых играх избегать поражения можно долее всего, если ставить последнее сразу.

По наитию

Неожиданное применение новой стратегии, а также разного рода творческие находки не раз оказывались полезными для человеческого выживания. Однако в азартных играх это поведение может привести к плачевным результатам. Особенно это касается игры в блек-джек. Казино зарабатывают миллионы на «предчувствиях» игроков, которые не придерживаются скучной и утомительной стратегии.

Дело вовсе не в том, что у людей «плохие инстинкты» и оттого им не удается играть в азартные игры. Азартные игры возникли как раз для того, чтобы поставить эти инстинкты себе на службу! Казино «делают деньги» на тех играх, которые «оставляют нас в дураках»,— например, на блек-джеке, и постоянно совершенствуют эти игры и придумывают новые. Проходит время, и такие игры, как «фараон», уступают место другим, потому что они не приносят столь же высоких прибылей.

Мемы, которые поставили эти инстинкты себе на службу, поселились и в других сферах нашей культуры. Знание этих «плохих» инстинктов поможет вам добиться успеха не только в азартных играх, но и в других «областях» вашей жизни.

ГОРОДСКИЕ ЛЕГЕНДЫ

Весьма соблазнительно думать, что мифы, пословицы, легенды и устные предания передаются от поколения к поколению потому, что либо правдивы, либо могут оказаться особенно полезными в нашей жизни,— иными словами, потому, что они являются уроками народной мудрости. Как эксперты по мемам, однако, мы знаем, что сохраниться могут только те рассказы, мифы и поговорки, в которые заложены хорошие мемы.

Рассмотрим несколько современных городских легенд, которые не погибают, сколько бы раз ни подвергалась сомнению их истинность. Откуда эта живучесть? Просто скучные газетные истории, в которых «ничего интересно и опасного не произошло», всегда проигрывают в конкуренции жутким городским легендам, наполненными сочными мемами! Приведу несколько особенно полюбившихся мне. «Кнопки», которые нажимают эти мемы, заключены мною в скобки.

Мальчик умирает от лейкемии [кризис]. Перед смертью он хочет попытаться попасть в «Книгу рекордов Гиннесса» [миссия], собрав самую большую в мире коллекцию открыток с пожеланием скорейшего выздоровления [различие]. Пожалуйста, помогите ему [забота о детях], отправьте ему открытку [низкий риск, высокая прибыль].

Молодая супружеская чета отправляется на распродажу, где между супругами разгорается спор — стоит ли покупать видавшее виды кресло за пять долларов [возможность]. Решают покупать. Когда кресло было доставлено им в дом, собака начала обнюхивать его и царапать обшивку [опасность]. Супруги заглянули под оторванную материю и нашли внутри бумажный пакет, в котором содержалось $38 000 100-долларовыми купюрами [низкий риск, высокая прибыль].

Вот уже несколько десятилетий компания Procter & Gamble, один из крупнейших производителей гигиенических средств, получает жалобы от своих потребителей, которые слышали, будто логотип фирмы, впервые использованный сто лет назад и изображающий человека на Луне, является сатанинским символом [опасность]. Во имя Бога потребители просят фирму немедленно изменить логотип на какой-нибудь другой [миссия].

Некто обнаружил (самое противное, на ваш взгляд, вещество) [опасность] в тарелке с (ваше любимое блюдо) [пища] в (ваш любимый ресторан быстрого питания) [знакомство]. Он подал иск и выиграл 2 млн долларов [низкий риск, высокая прибыль].

СУЕВЕРИЕ

Вы суеверны? Даже если вы не суеверны, то вы наверное сможете назвать целый ряд плохих и хороших примет — чего-то такого, что приносит вам удачу или несчастье. Если учесть, что «в этом мире» подтверждения приметам мы не найдем (постучите по дереву), было бы довольно логично задать вопрос: почему мы все знаем столько примет?

Подсказка: ответ как-то связан со страхом и с мемами.

Большинство примет основано на меме «дешевой страховки». За относительно низкую цену — вы возвращаетесь, если дорогу перешла черная кошка, остаетесь дома в пятницу, 13-го числа, никогда не рассыпаете соль — вы получаете «дешевую страховку» от плохих событий.

Некоторые приметы основываются на других мемах,— например, меме «полоса везения». Если игроку в кости везет, он просит, чтобы «шутер» (человек, который бросает кости) продолжал. С каждой новой случайной победой игроки приходят в большее возбуждение. Спортсмены стараются не менять белье на соревнованиях, когда им везет. Бейсболист Уэйд Боггс перед каждой игрой ест курятину. Однажды он отступил от этого правила, и проиграл. Кто упрекнет его?

У моего приятеля Грега Казника — вы его помните, мы с ним говорили в кафе компании Microsoft, и от него я впервые услышал о мемах — есть привычка каждое утро забирать газету и просматривать заголовки. Он только бросает взгляд на названия статей, он их не читает. Однажды он отступил от своей привычки, и умер Римский Папа. Безусловно, Папа умер за много часов до того момента, как Казник забыл пробежать заголовки глазами, но наши рациональные доводы для суеверий не указ! Сам Казник вспоминает:

> «Я не мог отделаться от навязчивой мысли, что в этом была моя вина. Я пренебрег своей обязанностью... хватило минуты, и Папы не стало».

Вредят ли нам суеверия? Только в том смысле, что, сосредоточившись на соли и черных котах, мы можем упустить из виду не-

что более важное. А если вы считаете, что вам не везет, потому что в прошлом году вы разбили зеркало, то из-за этого вы можете упустить реальные причины вашего «невезения», которые еще можно исправить. Может быть, у вас просто неприятный запах изо рта — и это тоже аргумент.

Как возникают суеверия? Самым разным образом. Люди могут сказать что-то в шутку, кто-то может отметить мнимую последовательность случайных событий — не столь важно происхождение, сколько причина сохранения таких «истин».

> Суеверия сохраняются в бытовой культуре, потому что обладают всем необходимым с точки зрения мема — а именно компонентом «дешевой страховки», который «нажимает нашу кнопку».

Суеверия привлекают наше внимание. Поскольку мало о чем мы любим рассуждать столь же сильно, как об опасности, мы охотно делимся с другими своими предрассудками. Так суеверия становятся психическими вирусами, отвлекают наше внимание, воздействуют на наше поведение и программируют наше сознание таким образом, чтобы мы распространяли их дальше.

Я недавно узнал о возникновении нового суеверия. Я совершал поездку по стране, чтобы поощрять продажи моей первой книги — Getting Past OK. В трех городах мне рассказали о том, что у молодежных банд появился еще один ритуал инициации новичков. Группа молодых людей выезжает вечером с выключенными фарами. Первого же доброжелателя, который не поленится «помигать им фарами», они выслеживают и убивают.

Опасность! Кризис! Ну и, конечно, «дешевая страховка»: нужно только не сигналить фарами, и ничего плохого не случится. Скорее всего, эта страшная сказка высосана из пальца. Кто-то, наверное, шутки ради разослал «страшилку» факсом на несколько теле- и радиостанций США. Тем не менее у этой «сказки» есть все необходимое для того, чтобы стать очередной городской легендой улицы или суеверием. Я не удивлюсь, если через пятьдесят лет люди по-прежнему не будут сигналить фа-

рами — как сейчас стараются не наступать на трещину в тротуаре, хотя уже никто не помнит, откуда возникло это суеверие.

В давние времена генетическая предрасположенность информировать друг друга об опасности принесла нам немало пользы. Однако после того, как этот механизм был создан, он позволил позабавиться суевериям отдельных людей — эти предрассудки смогли поселиться в лучших апартаментах нашего сознания.

В этом устаревшем почтении к страху и связанными с ним мемами кроется серьезная опасность: исходя из чувства страха, мы можем принимать неверные решения. Наша инстинктивная реакция заставляет нас придавать страху намного больший вес, нежели он заслуживает в современной жизни, в результате чего мы нередко упускаем замечательные возможности.

ПОБЕДИТЬ СТРАХИ, ПРИШЕДШИЕ ИЗ ПРОШЛОГО

Наша склонность к преувеличенной реакции на культурные «опасности» проявляется не только в предрассудках. Мы боимся неодобрения со стороны других людей, боимся, что у нас не получится достичь поставленных целей, боимся оказаться отвергнутыми и т. д. Все это можно объяснить тем, что человеческие механизмы, ответственные за реакцию на опасность, не менялись с доисторических времен, когда в мире было слишком много реальных угроз для нашей жизни и жизни нашего потомства.

> Раньше было много причин для того, чтобы испытывать страх. Эти времена давно прошли.

Чтобы победить чувство страха, нужно выработать навык, который позволит вам думать, а не реагировать инстинктивно каждый раз, когда вы испытываете страх. Этот мыслительный процесс может выглядеть примерно так:

> Я чем-то напуган. Это физическая угроза? Нет. В таком случае, поскольку под влиянием страха чаще всего я принимаю ошибочные решения, я об этом страхе забуду и вместо того попытаюсь подумать о том, что мне действительно нужно в данной ситуации. Я сознательно приму решение, основываясь на том, что поможет мне достичь моих целей. Я не поддамся подсознательному инстинктивному желанию бежать на все четыре стороны.

Этот подход представляется вам затруднительным и довольно глупым? Однако именно логическое мышление помогло мне преодолеть панический ужас перед сценой и стать оратором. Через некоторое время это настолько вошло в мою кровь, что мне уже не нужно было произносить специальные слова. Я, наверное, создал новый, подсознательный образец для своих мыслей — мем-стратегию, которая укрепила мою личную «программу», позволив мне не быть слепым орудием какой-то архаической ДНК. Логика — замечательная вещь. На курсах «Как достичь успеха» редко рассказывают о той скучной истине, что трезвое, логическое мышление и упорство в реализации намеченного — это самые безотказные составляющие успеха.

Генетическая эволюция выработала в нас склонность обращать внимание на определенные мемы. Повторю: «склонность», а не «обязанность». Дело в том, что природа наделила нас способностью сознательно противостоять нашим генетическим программам и иногда даже «перепрограммировать» свое мышление, чтобы подсознательно обращать внимание на другие предметы, если они представляются нам более важными.

Было бы прекрасно, если бы воздействие на наше сознание генов, унаследованных от животных предков, на этом заканчивалось. Вы могли бы идти по жизни и каждый раз, когда гены снова брались за свое, отвечали бы на их страхи и призывы смехом. По крайней мере, вас могло бы утешить то, что вы вносите свой кирпичик в здание эволюции, пусть и ценой утраты какой-то частицы своего сознания. Это значит, что в жизни вас заботит не только собственное выживание. Если ваша цель выживание, то вы на верном пути: будете жить, пока не умрете. Дальше можете не читать. Естественный отбор сделает свое дело: сохранит

ваши гены или уничтожит. Если вы хотите посвятить свою жизнь обслуживанию собственных генов, я дам вам хороший совет: ваши гены хотят, чтобы у вас было как можно больше детей.

Для всех остальных, впрочем, наша книга не кончается. Нам нужно еще разобраться с психическими вирусами и научиться их побеждать. Теперь, когда мы знаем, какие «кнопки» нажимают в нашем сознании мемы, мы можем поговорить о том, как «программируется» наше сознание.

Глава 8

КАК «ПРОГРАММИРУЕТСЯ» НАШЕ СОЗНАНИЕ

Что ты делаешь со мной,
Что ты делаешь со мной —
Для меня загадка.

Коул Портер

Это та самая глава, ради которой вы купили эту книгу. В ней рассказывается о том, как можно манипулировать людьми, используя мемы и генетические «кнопки», навязать им свою волю. Да-да!!!

Вы уже знаете, что такое мем — мысль, убеждение или установка, которые могут быть переданы из одного сознания в другое. Вы уже знаете, что мы, люди, стали средством эволюции мемов. Вы уже знаете, как с помощью естественного отбора работает эволюция — выживание наиболее приспособленных. И вы уже

> Мемы проникают в наше сознание, не спрашивая разрешения. Они выполняют роль программ нашего сознания и оказывают воздействие на наши жизни, хотя мы об этом даже не подозреваем.

поняли, какие «чувствительные точки» выработал в нас процесс эволюции: инстинкты, которые заставляют нас уделять особое внимание определенным явлениям — в особенности страху, пище и сексу. Именно это помогало нам выжить и оставить потомство в доисторические времена.

Теперь поговорим о вещах довольно неприятных.

В данной главе мы увидим, каким образом новые мемы «программируют» наше сознание, а потом обсудим возможные способы борьбы с инфекциями и нежелательными программами нашего сознания.

МЕМЕТИЧЕСКАЯ ИНФЕКЦИЯ

Существует три способа «подцепить» новый мем. Сначала мы расскажем о них вкратце, а потом далее я опишу каждый более подробно.

Во-первых, нас можно инфицировать путем психической обработки такого рода, которая осуществляется посредством повторения какой-либо информации (conditioning). Если много раз повторить нам какую-то информацию, она войдет в состав «программного обеспечения» нашего сознания. Рекламщикам и менеджерам по продажам это прекрасно известно. В каждом учебнике по организации продаж говорится, что большая часть покупателей не решится на покупку, если к ним не обратиться с соответствующим предложением, причем эта просьба должна быть выражена от пяти до семи раз. Нужно несколько раз повторить призыв, чтобы имплантировать в сознание покупателя мем «купи меня».

Вторым путем инфекции служит механизм, известный под названием когнитивного диссонанса, или внутреннего конфликта. Когда какие-то явления или события лишены смысла, разум пытается их «осмыслить». Представьте, например, что ваш друг по какой-то причине на вас рассержен, но вы не знаете — из-за чего. В вашем сознании присутствуют сразу два мема, которые находятся в конфликте друг с другом: «он — мой друг» и «он на меня злится». Вы разрешаете этот конфликт или устраняете диссонанс, создавая новые мемы и перестраи-

вая свою меметическую программу таким образом, чтобы ликвидировать противоречие и «осмыслить» данную ситуацию. Вы можете прийти к заключению: «Ну конечно же Билл рассержен из-за того, что ему пришлось заплатить за обед три раза подряд». Независимо от того, правы вы или нет, теперь вы обладаете новым мемом, в котором содержится информация о Билле и об оплате обедов, и этот мем окажет воздействие на ваше поведение в будущем.

Не раз высказывалась версия, согласно которой гении «вырабатывают» самые блистательные мысли благодаря эту механизму — когнитивному диссонансу, который они сознательно навязывают своему сознанию. Нетрудно заметить, что этот метод программирования окажется особенно эффективным, если его использовать применительно к людям с развитым интеллектом, ведь они будут считать только что созданный мем своим собственным детищем.

Третий способ проникновения мемов в человеческое сознание основан на использовании наших генетических «чувствительных точек» («кнопок») — назовем его методом троянского коня. Как мы отмечали ранее, люди по своей природе склонны уделять самое серьезное внимание сообщениям об угрозе, крику детей и сексуальной привлекательности. Поэтому наше сознание уязвимо для атак совокупности мемов, и пока одни «нажимают на наши кнопки», чтобы отвлечь внимание, другие беспрепятственно инфицируют программы сознания.

«Запрограммировать» свое сознание новыми мемами — далеко не то же самое, что «подцепить» зрелый и развитый психический вирус; однако описанные способы усвоения новых мемов используются психическими вирусами для успешного вторжения в наше сознание. Так или иначе, в конце этой главы я сведу две этих линии нашего рассказа воедино и покажу, каким образом перечисленные ингредиенты могут сочетаться в составе различных психических вирусов.

ПСИХИЧЕСКАЯ ОБРАБОТКА ПУТЕМ ПОВТОРЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

Психическая обработка — программирование сознания путем повторения информации — является наиболее простым путем усвоения мемов, которые по своей природе не являются раздражителями наших «чувствительных точек». Например, для того, чтобы выучить французский язык, изучая слова этого языка нужно слушать, как они произносятся. Поначалу эти звуки будут напоминать вам хрюканье и стоны, но спустя какое-то время ваше сознание будет запрограммировано новыми мемами-различиями. Вскоре вы сможете распознавать отдельные французские слова и даже понимать смысл предложений, хотя прежде они показались бы вам бессмысленным набором звуков.

Помните ли вы процесс обучения в начальной школе? Как вы учились читать и писать, запоминали таблицу умножения? Об этой поре у меня сохранилось два воспоминания. Первое — как мне было скучно без конца повторять утомительные арифметические упражнения. Второе — как других выводил из себя один и тот же текст, на примерах из которого мы заучивали грамматические правила. Нам было скучно и тоскливо, но не это важно — важно то, что повторение помогало нам усваивать информацию, что этот метод срабатывает.

В начальной школе мы не только учились читать, писать и решать арифметические задачи. Каждое утро мы проходили психическую обработку, объектом которой было знамя Соединенных Штатов. Повторение. Психическая обработка. И сегодня нет ни одного американца, который не знал бы наверняка: Соединенные Штаты — это единая и неделимая нация, страна свободы и справедливости для всех. Не так ли?

Эти патриотические чувства не возникли в нашем сознании на пустом месте по причине нашей «предрасположенности» к ним — мы были ими запрограммированы! Более того, нам не было предоставлено никаких взвешенных логических обоснований этих концепций. Просто мы повторяли их и слышали их от других так часто, что в конце концов они стали нашими убеждениями, нашими ценностями, нашими собственными мемами. За-

ключенные, отбывающие долгие сроки, со временем так прочно укореняются в тюремной культуре, что больше не хотят жить на свободе. После освобождения они пытаются вернуться назад. Было бы ошибкой полагать, что длительная «психическая обработка» не оказывает того же эффекта в том случае, если человек плохо справляется со своей работой или живет в неудачном браке.

Как правило, религиозные убеждения закладываются в сознание детей подобным образом — путем повторения проводится обработка их психики. Независимо от вероисповедания, дети проходят путь от отсутствия убеждений до истовой веры. Пока они растут, им рассказывают о сверхъестественной природе Бога, Иисуса или Давида Кореша, основателя известной секты. Повторяют столько раз, сколько нужно, для того чтобы эта божественность стала реальной,— когда это произойдет, мемы будут запрограммированы.

Чем больше вы вникаете в религиозные проповеди, тем чаще вам виден перст Божий в хаотических явлениях жизни. Случайность становится чудом, боль — кармой, а человеческая природа — грехом. Мы усваиваем религиозные мемы независимо от того, представлены ли они в виде высшей истины или аллегорических мифов.

> Посредством повторения информации мы усваиваем новые мемы-различия, и реальность представляется нам в ином свете. Уже в самом мире мы находим дополнительное подтверждение этих мемов-различий, что способствует их закреплению в нашем сознании.

В психологии термином «психическая обработка» нередко называют усвоение новых мемов-ассоциаций. Путем повторения павловская собака усвоила новый условный рефлекс, благодаря которому в ее сознании возникла ассоциация между звонком в колокольчик и пищей. Компания Coca-Cola тратит миллионы долларов на рекламу, в которой показывается, как чудесно проводят время молодые люди в плавках и девушки в купальниках, употребляя рекламируемый продукт. Таким образом

Coca-Cola обрабатывает вашу психику, в результате чего вы начинаете ассоциировать бренды этой фирмы с хорошим настроением. Повторение этих роликов создает соответствующие мемы-ассоциации в вашем сознании, и когда в супермаркете вы проходите с тележкой мимо полок с различными прохладительными напитками, у вас возникает иррациональная потребность приобрести именно напиток фирмы Coca-Cola. Эту потребность можно подавить сознательным намерением или другими более сильными мемами, однако она заставляет вас отличать напиток Coca-Cola от других. Таков практический результат рекламы*, в противном случае фирма просто не стала бы тратить на это деньги.

У психологов даже есть специальный термин — обучение методом проб и ошибок. Так называют повторение какой-либо информации или каких-либо действий с целью создания мемов-стратегий. Просмотр рекламы, восприятие звуковых сигналов,— например звонков, предполагает лишь пассивное участие: мы не действуем, и в наших действиях нет никакой «стратегии». Но если в зависимости от того, как вы себя ведете, вы получаете какое-либо вознаграждение, это называется «обучение методом проб и ошибок». Вознаграждение создает мемы-стратегии или усиливает существующие.

Классический пример «обучения методом проб и ошибок» — дрессировка крысы в лабиринте. Поначалу крыса бегает бесцельно. В определенный момент в каком-то углу она находит кусочек сыра — «вознаграждение». Очень быстро она запоминает кратчайший путь к тому месту, где она может найти еду.

Методом проб и ошибок мы ежедневно пользуемся при воспитании наших детей: мы оцениваем их успехи в школе, хвалим их, если они ведут себя хорошо. Повторение этих вознаграждений «обучает» детей вести себя определенным образом. В их сознании создается, а затем усиливается мем-стратегия, который во взрослой жизни поможет им достичь счастья,— конечно, если мы хорошие родители и учителя.

Тем не менее метод проб и ошибок можно использовать и для других целей — не только для создания счастливого будущего

* По крайней мере, Coca-Cola рассчитывает на то, что эта реклама заставляет отличать напиток от других. Их может ввести в заблуждение их же собственная меметическая программа! Подробнее об этом мы поговорим в Главе 9.

ваших детей. Любая повторяющаяся ситуация, в рамках которой за определенное поведение предоставляется вознаграждение, «обучает» вас — подвергает вас психической обработке.

> Если вы оказались в такой ситуации, когда за определенное поведение вам предоставляется некое вознаграждение, подумайте — какие именно мемы прививаются вашему сознанию в ходе этого «обучения». Помогут ли они вам достичь своей цели в жизни?

КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС

Еще один способ программирования сознания заключается в нагнетании психического напряжения с последующим его снятием. Этот метод, как мы говорили выше, называется когнитивным диссонансом. Почему «менеджеры по продажам» постоянно прибегают к нажиму на своих клиентов, прекрасно зная о том, что большинство людей этого не выносят? Ответ на этот вопрос, как и на все прочие «почему» в рамках меметики, звучит просто: потому что мемы этой «тактики» очень хорошо распространяются. Продавцы инфицируются мемом «агрессивных продаж» и активно используют его в своей работе,— их не беспокоит, является ли этот способ самым эффективным инструментом из тех, которыми они располагают. Конечно, мы не будем спорить с тем, что в некоторых случаях, применительно к отдельным лицам, эта тактика «срабатывает».

Тактика «агрессивных продаж» «срабатывает» в тех случаях, когда продавцу удается поставить своего потенциального клиента в психически неудобное положение — создав когнитивный диссонанс. Изначально клиент «вооружен» мемами-стратегиями, которые помогают ему воздерживаться от покупки, например, «не покупай кота в мешке» или «осмотрись, прежде чем на что-то решиться». Тогда продавец программирует сознание клиента

мемами, благодаря которым немедленная покупка начинает представляться ему очень привлекательной: «если я не куплю это сейчас, я не попаду в «окно возможности», и даже «если я что-то куплю, то понравлюсь продавцу».

> Эти новые мемы «конфликтуют» со старыми, в результате чего возникает психическое напряжение. Ваше сознание пытается разрешить возникший конфликт и создает новые мемы.

Есть два способа «снять» напряжение, вызванное когнитивным диссонансом: купить или уйти. Если вы уходите, то ваше решение, вероятно, вызвано возникшим в вашем сознании мемом, например: «продавец пытается мне что-то «сбыть». Другие же, однако, покупают, потому что в их сознании создаются отличные от упомянутого выше мемы, например: «мне это действительно пригодится». Если вы такой мем создали, то вам от него уже не избавиться, ведь ловкий продавец его еще и усилит — он скажет вам, что вы приняли мудрое решение, и даже позвонит вам через несколько дней и поздравит с покупкой.

Государственные власти страны могут поставить когнитивный диссонанс себе на службу: с его помощью общество может вырабатывать в себе мемы послушания и благонадежности. Подтрунивание над новичками в студенческой среде или в учебных лагерях, различные формы духовной или религиозной дисциплины — все эти формы давления предполагают прохождение человека через ряд испытаний, причем в некоторых случаях давление «снимается» только после того, как неофит продемонстрирует свою лояльность. Таким образом, создается

> С помощью когнитивного диссонанса людей можно заставить верить, будто они приобрели нечто ценное и заслуживающее их преданности; тогда как в действительности произошло только одно — их мучители просто перестали над ними издеваться.

мем-ассоциация, и человек увязывает в одно целое демонстрацию своей лояльности с приятным чувством, возникшим вследствие освобождения от давления.

Этот метод обычно используется по отношению к военнопленным, чтобы «запрограммировать» их сознание чувством покорности и послушания захватчикам.

Психологи выявили в «обучении методом проб и ошибок» одну любопытную закономерность. Выяснилось, что этот метод «работает» лучше — создает более сильные мемы,— если вознаграждение дается от случая к случаю, а не регулярно. Возможно, это происходит потому, что задержка вознаграждения привносит в «обучение методом проб и ошибок» элемент когнитивного диссонанса. Поэтому опытный «манипулятор», который хотел бы программировать сознание людей своими мемами, удержит вознаграждение, даже если объект «воспитания» ведет себя безукоризненно, ведь таким образом «манипулятор» создаст в его сознании более надежную программу.

В ходе этих исследований были выявлены и другие интересные факты. Как правило, люди называют лучшими учителями тех, кто был более всего строг к ним — кто очень редко ставил им хорошие оценки. Дело в том, что чем реже ученики получают высокие оценки, тем сильнее в их сознании вырабатывается мем «усердного обучения», потому что такой подход со стороны учителя вызывает когнитивный диссонанс в сознании ученика. Самые любимые герои многообразных ток-шоу — люди, которые не могут разорвать несложившиеся отношения с «плохими партнерами». Возможно, «психическая обработка» и «диссонанс» случайного вознаграждения в рамках этих унизительных отношений усиливают мем-стратегию «останемся вместе» в большой степени, чем это случается в отношениях, которые всегда остаются на высоте!

«Троянский конь»

В рамках методики «троянского коня» программирование сознания осуществляется следующим образом: ваше внимание привлекается к одному мему, а вслед за ним туда «тихой сапой»

устремляется ряд других мемов. Если вы умны и образованны, то вы, вероятно, скажете на это: «Я не настолько легковерен, чтобы позволить себя провести». Расскажите об этом жителям древней Трои.

Существует целый ряд механизмов, с помощью которых мемы объединяются в цельные группы. Например, «троянский конь» может воспользоваться одной из ваших «чувствительных точек», привлечь ваше внимание, а затем «протолкнуть» другие мемы. Простейшим примером «троянского коня», который «нажимает» на эти чувствительные точки, является избитая истина рекламного бизнеса: «Секс — двигатель рекламы». Почему? Дело в том, что секс «нажимает на ваши кнопки», привлекает ваше внимание и действует как «троянский конь», давая пропуск в ваше сознание другим мемам, заложенным в рекламное сообщение. Безусловно, не только секс, но и другие «кнопки» — опасность, пища, кризис, помощь детям — являются «двигателями торговли», но подробнее об этом мы поговорим в Главе 9.

«Троянский конь» может воспользоваться мемом-стратегией, которым в данный момент «запрограммировано» ваше сознание, особенно если эта стратегия имеет отношение к обучению или вере. Например, когда сознание запрограммировано мемом-стратегией *если я им доверяю, то я верю тому, что они говорят*, оно уязвимо для меметических программ, исходящих от людей, пользующихся доверием «носителя» этого сознания. Если сознание запрограммировано мемом-стратегией, *я верю в то, что не противоречит известным мне фактам, ко всему остальному я отношусь со скепсисом*, — то оно уязвимо для меметических программ, которые на первый взгляд не противоречат известным фактам. Если сознание запрограммировано мемом-стратегией *я верю тому, что говорит X, потому что устами X говорит Бог*, где X — это человек, книга или даже религиозная практика, например, медитация, то оно уязвимо для любых дополнительных меметических программ, исходящих от X.

Простейший способ группировки мемов, который частенько используют политики и адвокаты,— перечисление мемов в порядке убывания их достоверности. Правдоподобие начальных утверждений, похоже, отчасти «передается» последующим, не в той же мере обоснованным. Например:

Мы все стремимся к свободе!
Необходимо, чтобы плодами демократии пользовались все американцы!
Мы хотим, чтобы каждый американец смог воплотить американскую мечту!
Поэтому нам нужна национальная система здравоохранения, она сделает это возможным.

Сейчас мы можем говорить о том, что было бы некоторым преувеличением говорить о связи государственного здравоохранения со свободой, демократией и американской мечтой. Однако изложение этих утверждений в приведенном порядке может «превозмочь» естественный скептицизм слушателей.

> Спорные мемы, помещенные в конец меметической группы, проникают в ваше сознание в оболочке «троянского коня», роль которого исполняют неоспоримые мемы, размещенные в начале этой группы.

Методика подобного сочетания различных утверждений в нейролингвистическом программировании (НЛП) получила название вложения (embedding), или «упаковки», в результате которой люди становятся более восприимчивы к группе мемов.

Схожая методика НЛП называется якорением (anchoring): какой-либо образ, звук или ощущение связывается с не имеющими к ним отношения идеями. На практике это выглядит так: использующий эту методику политик, говоря о светлом будущем, будет указывать на себя, а говоря о плохих перспективах, которых следует избежать,— тыкать пальцем в своего оппонента. Таким образом, хорошие мысли его избирателей фиксируются на нем, а плохие — связываются с его оппонентом. Когда эти жесты повторяются, в вашем сознании возникает мем-ассоциация, который окажет воздействие на ваше поведение при голосовании.

Можно использовать якорение «в собственных целях» — и по первому желанию вызывать в своей душе хорошее настроение и энтузиазм! Закройте глаза и представьте те минуты жизни,

когда вы были оживлены и полны желаний. Представьте это состояние как можно более отчетливо. Теперь, когда вашу душу переполняет радостное ощущение, проведите подушечкой указательного пальца по ногтю большого. Таким образом, утверждают сторонники НЛП, вы «якорите» указанное психическое состояние с конкретным телесным ощущением.

Теперь откройте глаза и вернитесь в настоящее. Повторяйте это упражнение в течение нескольких дней или недель, и когда в следующий раз вам понадобится быстро себя «организовать», будет достаточно провести подушечкой указательного пальца по ногтю большого — и хорошее настроение вам обеспечено.

Как и другие методики, описываемые в этой главе, «вложение» и «якорение» нередко используются в современной торговле. Вообще, основная задача продажи товаров и услуг заключается в том, чтобы изменить убеждения клиентов — заразить их определенными мемами — и таким образом достичь поставленных экономических целей. Поэтому нет ничего удивительного в том, что «менеджеры по продажам» поставили себе на службу многие эффективные методики распространения мемов. Многие примеры, которые мы приводим в данной главе, имеют непосредственное отношение к сфере торговли.

ПРОДАЖА И ПРОГРАММИРОВАНИЕ

Довольно эффективной формой «вложения», активно используемой в торговле, является методика «вопрос / ответ». На курсах подготовки торговых агентов первым делом вам скажут, что именно продавец должен задавать вопросы. Вы должны завладеть инициативой, задавая «правильные» вопросы, и «подвести» своего клиента к покупке. Почему так, а не наоборот?

По той же причине, из-за которой юристы в суде задают свидетелям конкретные вопросы, а не просто просят их «рассказать что-нибудь об этом предполагаемом преступлении». У прокурора или адвоката есть своя собственная точка зрения, и он делает все возможное для того, чтобы словами свидетелей создать логическую конструкцию, которая послужила бы подтверждением его выводам. Вы наверняка смотрели фильмы,

в которых изображалось судебное разбирательство, и знаете, что судья никогда не позволит адвокату или прокурору слишком далеко зайти в построении подобных конструкций. Правила, действующие в суде, не разрешают задавать такие вопросы: «Видели ли вы обвиняемого, полного злых намерений и прячущегося в кустах, который в это время думал: «Неплохо бы обокрасть этот дом?».

Почему такие вопросы задавать нельзя? Юрист слишком далеко заходит в построении своей конструкции: самим вопросом он навязывает присяжным психические образы и отношение к подсудимому. Юрист использует технику «вложения», чтобы создать новые мемы в сознании людей, хотя они об этом не подозревают. А продавцы, не сдерживаемые нормами доказательственного права, используют эту методику «на всю катушку», чтобы вынудить вас совершить покупку.

Методика «вопрос / ответ» — еще один «троянский конь», который позволяет инфицировать сознание мемами.

Агентов по торговле недвижимостью учат как можно чаще использовать слова «ваш» или «вы». «Не желаете ли вы посмотреть вашу спальню?» Самим вопросом в вашей психике создается и усиливается определенный образ: вы — обладатель этого дома. Ваше сознание программируется мемом-ассоциацией. Коварный прием, не правда ли?

Конечно, можно закрепить эти мысленные образы не только путем вопросов. «Посмотрите — вот ваш камин». «Эту стену можно убрать, и у ваших детей будет достаточно места, чтобы играть». «Через эту дверь вы будете выходить в гараж, в котором поместятся оба ваших автомобиля». Так работает методика «вложения» — эти фразы помогают создавать нужные мемы. Опытные продавцы знают, что вопросы, на которые вы отвечаете «да», приближают момент сделки. Поэтому они используют еще один метод: в конце утверждений такого рода ставится вопрос, который программирует ваше сознание мемом-стратегией, навязывающим вам утвердительные ответы:

«Великолепная спальня, не правда ли?» «Вы ведь как раз это искали, не так ли?» «Мне очень нравится этот вид из окна, а вам?»

> Достаточно задать вопрос, чтобы закрепить и усилить мем в сознании отвечающего. Если задать достаточное количество «правильных» вопросов, можно внести серьезные изменения в систему представлений данного лица и в результате повлиять на его поведение.

Безусловно, именно в воздействии на поведение людей заключается искусство торговли: продавцу нужно повлиять на своего клиента таким образом, чтобы тот совершил покупку. Если вы продавец, то вы, возможно, давно пользуетесь этими методиками, хотя и не обязательно представляете, на чем основано их действие.

СОЗИДАНИЕ ЦЕННОСТИ

Ключ к успеху в торговле — узнать, что клиент ценит в данном продукте, а потом усилить в его сознании данный мем. То, что представляется ценным клиенту, может никоим образом не соответствовать ценностным категориям продавца. Хороший торговец, пытающийся продать картину Пикассо, не будет переубеждать потенциального клиента, убежденного в том, что живопись должна соответствовать столовому сервизу. Он продаст ему еще одну картину, написанную Пикассо в «голубой период», потому что эта работа прекрасно будет смотреться вместе с голубыми скатертями в столовой.

Задача продавца — создать в сознании покупателя такой мем, который внушит ему уверенность в том, что он действительно хочет совершить покупку. Наиболее опытные продавцы рассматривают торговлю не как противостояние, но как ситуацию, которая может привести к обоюдному выигрышу: покупатель

получит то, что ему нужно, а продавец — свою прибыль. Поэтому продавец пытается помочь своему клиенту представить достаточно точно — зачем ему нужен данный товар, и способствует созданию мемов, которые усилят уверенность покупателя в ценности продукта.

И здесь методика «вопрос / ответ» может оказаться снова полезной. Клиент, который бродит по магазину и рассматривает товары, может уйти, ничего не купив. Если же к нему подойдет продавец и спросит: «Чем я могу вам помочь?», то велика вероятность того, что клиент определит предмет, который он ищет. Если клиент просто скажет, что ему нужна лампа, то в его сознании будет закреплен мем, что ему нужна лампа.

Тогда продавец продолжает: «Вам нужен торшер, настольная лампа или люстра?» Что бы ни ответил покупатель, в его сознании проясняется образ возможной покупки, а также усиливается ощущение ценности для этого товара.

По мере того как продавец путем вопросов конкретизирует предмет возможной покупки, а покупатель уточняет образ искомого товара, возрастает вероятность совершения сделки. Теперь продавец может закинуть удочку немного дальше и вытащить другие элементы «ценности». «В какой комнате собираетесь поставить лампу?» «Вы ведь собираетесь заменить старую лампу, не так ли?» «Я заметил, что красивые женщины ценят мужчин, у которых хорошие лампы, а вы?»

В прошлом году мне позвонили из местной радиостанции. Мне сказали, что проводится опрос общественного мнения. Я согласился ответить на несколько вопросов, и разговор выглядел примерно так:

— Любите ли вы музыку 1970-х, 1980-х и 1990-х годов?

— Конечно.

— Вы знаете, что на радиостанции KXYZ чаще всего звучат лучшие хиты 1970-х, 1980-х и 1990-х?

— Пожалуй, нет... Но теперь, кажется, уже знаю.

— Если вам нравится музыка 1970-х, 1980-х и 1990-х, будете ли вы слушать KXYZ чаще, реже или же так же часто, как и до сих пор?

— Ну, что же... может быть, чаще.

— Имеете ли вы обыкновение рекомендовать друзьям свои любимые радиостанции?

— Да, иногда. Прошу прощения, а в чем, собственно...

— Теперь, когда вы знаете, что KXYZ — самая лучшая станция, транслирующая хиты 1970-х, 1980-х и 1990-х, рекомендовали ли бы вы ее всем своим знакомым?

— Ну, что же... возможно...

— А решились ли бы вы дать объявление на полосу в Seattle Times и рассказать миру, что KXYZ не имеет себе равных, и что все должны ее слушать постоянно?

— Сейчас, одну минутку, подождите...

— Спасибо, до свидания.

Трубку повесили. Разговор был окончен.

Неплохо! Впечатляет, не правда ли? Вы, конечно, довольны, что купили «Психический вирус», не так ли? Ведь, прочитав эту книгу, вы сможете реально повысить качество своей жизни,— разве не так? Вы, безусловно, будете рассказывать всем подряд, какая это чудесная книга — «Психический вирус», не правда ли? И эта книга будет прекрасным подарком, не так ли? Поздравляю с удачной покупкой.

ЗАВЕРШЕНИЕ: ЗОЛОТОЙ ВОПРОС

Поскольку искусство продажи заключается в создании мемов в сознании потенциальных покупателей,— иными словами, в некотором программировании их сознания,— рассмотрим еще несколько методик продаж. Любимым мемом продавца будет конечно же «Хорошо, я это возьму». Вопрос, который приводит к созданию этого мема, называется завершением. Есть множество очень непохожих друг на друга и нередко коварных способов «завершить» сделку. Их можно разделить на три категории: непосредственное завершение, «вложенное» и предположительное.

Непосредственное завершение предполагает прямое предложение купить товар, иногда гипотетическое, иногда конфронтационное:

- ✓ Рассматриваете ли вы возможность покупки еще одного экземпляра «Психического вируса» для кого-либо из своих знакомых?
- ✓ Не возникало ли у вас желания позвонить десяти своим знакомым, чтобы предупредить их об опасности психических вирусов?
- ✓ Вы, наверное, знаете людей, которым необходимо прочитать «Психический вирус» прямо сейчас. Так отправляйтесь же прямо сейчас в книжный магазин и купите по одному экземпляру для каждого. Согласны?

Следующий метод завершения сделки называется вложенным. «Вложенное завершение» обманывает рецепторы покупателей, фиксирующие нажим и давление со стороны продавца, поскольку внушает им, будто предложение не обращено к ним напрямую.

- ✓ Когда читаешь «Психический вирус», об этом хочется всем рассказать!
- ✓ Мне известна одна супружеская чета. Недавно они пришли в книжный магазин, и жена сказала своему мужу: «Давай подарим всем знакомым на Рождество по экземпляру «Психического вируса».
- ✓ Однажды, гуляя с собакой, я подумал: «Нужно зайти в несколько книжных магазинов в нашем городе и убедиться в том, что «Психический вирус» стоит на видном месте.

Третий метод завершения называется предположительным. В рамках этой методики продавцы ставят такие вопросы, которые предполагают, что вы уже приняли решение купить товар, и таким образом, обманным путем, внушают вашему сознанию мем «да»:

- ✓ Вы хотите, чтобы «Психический вирус» был доставлен вам по почте или через отдел доставки книжного магазина?
- ✓ Вы расплатитесь кредитной карточкой Visa или MasterCard?
- ✓ Вы хотите приобрести один экземпляр «Психического вируса» или возьмете второй для кого-нибудь из своих знакомых?

Впрочем, с помощью методики завершения можно продавать не только товары и услуги. Один мой приятель, некогда бывший мормонским миссионером, рассказал мне о методике, которую в секте называли «золотым вопросом» или «вбиванием последнего гвоздя». У этого человека был свой собственный «золотой вопрос»: «Итак, принимаешь ли ты Иисуса как своего Спасителя?» «Продажа» людям концепции — ряда отдельных мемов — может оказать на их жизнь намного более сильное влияние, чем продажа пылесосов, пусть и действительно великолепных.

> Когда вы «продаете» людям группу мемов, вы можете запрограммировать их сознание таким образом, чтобы их поведение до конца их жизни соответствовало вашим желаниям.

Брак безусловно является одной из таких меметических «групп», которую принимают благодаря одному «золотому вопросу». Союз двух людей — это не материальный объект, а состояние, которое возникает путем программирования сознания двух людей новыми мемами. Это усвоенные мемы-различия «муж и жена» и «семья», усвоенные мемы-стратегии «совместная жизнь», «заботиться друг о друге», «жертвовать чем-либо ради мужа / жены» и так далее,— все они служат сохранению брака. Кроме того, брак — ряд усвоенных мемов-ассоциаций, в рамках которых самые разные чувства и идеи объединяются с представлением о браке, обязательствах по отношению друг к другу и семье. В наше время довольно часто два человека вступают в брак, обладая несочетаемым семейным «программным обеспечени-

ем» — конфликтующими мемами-стратегиями или несовместимыми мемами-различиями. Семейная меметическая консультация смогла бы заранее выявить эти проблемы и помочь паре «перепрограммировать» свое сознание совместимыми мемами.

РАППОРТ И ОТРАЖЕНИЕ*

Едва ли вы «приобретете» подозрительный мем,— это все равно что покупать сомнительного вида подержанный автомобиль у незнакомого вам человека. Куда вероятнее, когда такого рода приобретения перейдут вам из рук «старых и добрых друзей». Опытные продавцы прекрасно знают это и делают все возможное, чтобы создать в вашем сознании мем «закадычного приятеля».

Как создать доверительные отношения с покупателем, установить с ним «раппорт» — эта тема занимает центральное место в пособиях по торговле и чаще всего рассматривается на курсах и семинарах для менеджеров по продажам. Один из самых модных ответов на эти вопросы таков: нужно «обойти» сознательные установки разума и использовать методики НЛП для того, чтобы «создать раппорт». Как правило, покупатели не ведают об использовании продавцами этих методик, но если вы знаете, что продавцы «пустились во все тяжкие», можно неплохо над ними повеселиться.

Одна из базовых методик называется отражением. Если вы никогда ни о чем подобном не слышали, то вам мои утверждения покажутся чистой воды глупостью — вы конечно же не поверите, что кто-нибудь будет проделывать такое и рассчитывать на то, что никто этого не заметит. Однако поверьте мне на слово: «эти глупые штуки» вытворяются повсеместно, и они неплохо работают.

> Методика отражения проста: она предполагает повторение чьей-либо мимики и жестикуляции.

---

* Раппорт (связь) и отражение — термины НЛП. (*Примеч. пер.*)

Например, если клиент кладет ногу на ногу, вы делаете то же самое. Если клиент скрещивает руки на груди, вы повторяете его движения. Если клиент склоняет голову набок и морщит нос, вы повторяете этот наклон головы и тоже морщите нос. Звучит забавно, правда?

Опытный сторонник этой методики будет не только принимать те же телесные позы, что и его собеседник, он постарается подстроиться под сам ритм его движений, он будет произносить слова так же быстро (или медленно) и даже подражать стилистическим особенностям его разговорной речи. Если вы выполните все эти условия, то вы станете в своем роде идеальным «танцевальным» партнером своего клиента и сможете выработать тот раппорт, который известен под названием «психологической совместимости». Да, эта же методика столь же хорошо помогает производить впечатление на противоположный пол. На протяжении веков наиболее высокий «уровень продаж» был у одного товара — нашего «я».

ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ДОВЕРИЕМ

Специалистами в нелегком искусстве втираться в доверие и создавать «раппорт» являются те, кто этим доверием любит злоупотреблять,— мошенники. Мошенники в буквальном смысле слова живут за счет доверия, и злоупотребляют они им потому, что им удается заставить нас им поверить, а потом обвести вокруг пальца. Их работа заключается в создании в нашем сознании простого мема — «Я ему доверяю».

Существует ряд способов создания данного мема. Мошенники часто производят впечатление людей наивных, беззащитных, совершают на ваших глазах альтруистические поступки, представляются сотрудниками известных организаций. Но наиболее простой для них способ — проявление доверия к вам. Они делают вид, что доверяют вам, рассчитывая на то, что вы ответите им взаимностью. Затем они «пользуются вашей доверчивостью»...

Вы, наверное, знаете уличную игру в «три карты». Правила просты: три карты — два туза и даму — кладут рядом на стол. Раздающий — ловкий шулер, который умеет раскладывать карты

так быстро, что ваши глаза не поспевают за его движениями. При этом он меняет их расположение. Участники делают ставки и пытаются угадать, где дама.

Однако настоящая игра происходит не на столе, а в сознании «игроков». Ниже описывается лишь один из возможных вариантов данной игры.

Вы проходите мимо играющих. Вы видите, что один из игроков постоянно выигрывает у сдающего — он всякий раз «находит» даму и удваивает сумму выигрыша. В конце концов сдающий прогоняет его, поскольку не хочет с ним иметь дело и дальше — этот игрок, мол, и так получил слишком много. Возможно, затем мошенники свернут свой стол и перенесут его в другое место.

Вы заинтригованы и продолжаете наблюдение. И тут непременный победитель прошлой игры подходит к вам и сообщает шепотом, что ему известен секрет — он знает, как найти даму. К сожалению, эти шулеры не хотят с ним больше играть. Он предлагает вам взять некоторую часть его денег, чтобы вы поставили их вместо него — вам он предлагает взять половину выигрыша. Он вам нашепчет, где искать даму, — проигрыш невозможен!

В нескольких конах вы выигрываете, но ваш партнер начинает опасаться, что сдающий может о чем-то догадаться. Однако он считает, что вы могли бы взять на себя больше. Сколько у тебя денег при себе? Давай скинемся и сделаем этих парней? Ну что же, почему бы и нет? Он доверяет вам,— смелей, вперед!

Когда вы все проигрываете, ваш новый приятель не в силах скрыть своего потрясения. Он очень расстроен. Ему действительно очень жаль. Тотчас же кто-то кричит: «Шухер!», сдающий «сворачивается» и удаляется как ни в чем не бывало. Хотя бы небольшой намек на то, что вас это не устраивает,— и откуда ни возьмись перед вами возникнет какой-нибудь криминального вида громила и враждебно смерит вас взглядом. Итак, мой друг, вы стали жертвой мошенников.

Завоевать чье-либо доверие — надежный способ преодолеть чувства скепсиса этого человека и осуществить программирование его сознания новыми мемами.

ПСИХИЧЕСКИЕ ВИРУСЫ

Если вы внимательно читали предыдущие главы, то теперь вам известно практически все необходимое для того, чтобы понять принципы действия психических вирусов. Прежде чем обратится к Главе 11, в которой вы узнаете, как создать новый культ, давайте попытаемся собрать разрозненные фрагменты нашего повествования воедино и посмотрим, что у нас получилось.

Из Главы 3 вы узнали, что все вирусы, в том числе и психические, обладают тремя основными свойствами: они должны уметь преодолевать защитные механизмы, обладать возможностью точно воспроизводить себя и иметь средства для своего дальнейшего распространения. Если вы знаете о какой-либо концепции, принадлежите к какой-либо субкультуре и исповедуете какую-либо догму и эти концепции удовлетворяют перечисленным требованиям, то вы являетесь носителем психического вируса.

> Если в настоящее время вы верите в какие-либо концепции, принадлежите к какой-либо субкультуре или являетесь сторонником тех или иных догм и вы не принимали осознанного решения запрограммировать свой разум этими мемами, то вы являетесь носителем психического вируса.

Если же в настоящее время вы не верите (не принадлежите, не являетесь сторонником и т. д.) во что-либо подобное, то из этого вовсе не следует, что вы ничем не инфицированы, отсюда вытекает, что, возможно, вы ничего не знаете о своей инфекции. Ниже мы узнаем, по каким признакам можно определить наличие психического вируса.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ЗАЩИТНЫХ МЕХАНИЗМОВ

Выше мы познакомились с тремя способами проникновения психических вирусов в сознание: повторение, когнитивный диссонанс, а также метод «троянского коня». Этим способам соответствуют и возможные сценарии поражения сознания психическим вирусом:

Повторение

Мемы повторяются до тех пор, пока они не станут для нас привычными и не войдут в состав «программного обеспечения» нашего сознания. Ниже перечислены наиболее характерные признаки этого типа вирусного внедрения:

- ✓ Передача схожих сообщений в теленовостях, в рекламе, по радио и т. д.
- ✓ Членство в группах и организациях, где на каждом собрании, например, зачитывается устав или повторяется текст клятвы (присяги).
- ✓ Постоянное повторение определенной точки зрения,— например, в отношении права на приобретение оружия или абортов. Если вы не входите в число первых носителей этого вируса, то вы будете постоянно слышать мнения об этих проблемах от большого числа зараженных ранее людей.

Когнитивный диссонанс

Оказавшись в парадоксальной или некомфортной ситуации, наше сознание пытается «снять» возникшее напряжение путем перепрограммирования — создания новых мемов.

- ✓ Прохождение через обряд посвящения, насмешки и унижения (в армии и т. д.), различные испытания.
- ✓ Участие в неприятном, конфликтном семинаре, окончание которого приносит вам чувство облегчения.
- ✓ Достижение той или иной цели или получение вознаграждения в результате борьбы, после того как вам сказали, что лично вам желаемого не достичь.

«Троянский конь»

Создание групп мемов, в которых менее притягательные скрываются привлекательными.

- ✓ Знакомство с концепцией, которая в целом представляется вам правильной, однако по мелочам вызывает массу сомнений.
- ✓ Призывы помочь детям, разрешить кризис, накормить голодающих и т. д.
- ✓ Просьбы поверить в то, что представляется слегка неправдоподобным.
- ✓ Возможность вступить в большее число сексуальных отношений, либо повысить их качество, либо приобрести новые знакомства, усвоив некоторые новые представления.

Это далеко не исчерпывающий список методов проникновения психических вирусов в сознание. Тем не менее, если вы захотите узнать, какими психическими вирусами на данный момент вы уже заражены, то перечисленные выше сценарии помогут вам найти ответ.

ТОЧНОЕ ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ

Психический вирус нуждается в способах точного воспроизведения — без искажений и сокращения элементов. Воспроизведение вируса можно обеспечить с помощью ряда приемов:

- ✓ Внушение веры в важность традиции. «Как говорили и поступали наши предки, так и мы будем говорить и поступать».
- ✓ Придание определенной группе мемов статуса Истины, как это делается в разнообразных религиях в отношении их священных текстов. Действительно, зачем вы будете искажать или замалчивать Истину?
- ✓ Создание определенной структуры, в рамках которой поощряется дословное копирование и / или

пресекается любое изменение. Военные создали подобные структуры, чтобы заставить солдат четко соблюдать установленные правила и исполнять приказания.

Причудливое произношение многих английских слов закрепилось в английском языке по причине широкого распространения убеждения (мема), согласно которому слова можно произносить «правильно» и «неправильно». Этот мем обосновывается самыми разными способами — здесь можно вспомнить о словарях, компьютерных программах проверки опечаток и школьных конкурсах на знание орфографии. Однако до того, как мем использования словаря получил широкое распространение (это произошло только в XVIII и XIX вв.), люди произносили слова так, как это было им угодно. Нельзя назвать Истиной то, что существует лишь один «правильный» способ произношения слов,— это утверждение всего лишь мем. Можно процитировать Марка Твена, который говорил: «Лишь глупец может думать, что существует лишь один способ произношения для каждого слова».

Однако мы считаем это Истиной, потому что в детстве нас ругали за неправильное произношение слов — и наше сознание было «запрограммировано». Я вовсе не хочу сказать, что в общеупотребительном произношении есть что-то дурное,— в конце концов, это способствует коммуникации,— однако важно помнить, что абсолютно все, что мы называем Истиной, в действительности состоит из мемов, причем большая их часть проникла в наше сознание путем «программирования» и против нашей воли.

Любые ваши представления о том, что существует «правильный» и «неправильный» способ делать что-либо, может быть (и будет) использован механизмом точного воспроизведения психических вирусов. Вспомним о «постоянстве глупца»! Постоянство ради постоянства лишено какого-либо смысла. Подумайте, служит ли «постоянство» вашим основным целям, например, эффективной коммуникации, или ваше сознание всего лишь запрограммировано мемом «будь последователен», в результате чего ваше сознание стало легкой добычей для психических вирусов.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Распространение психических вирусов — обратная сторона их внедрения. В этой главке речь пойдет в первую очередь о вершителях судеб мира, о тех, кто миром движет. Если вы человек влиятельный и авторитетный, если вы работаете на телевидении и выпускаете свои программы, если вы выступаете перед большими аудиториями, и даже просто воспитываете детей, то вы должны отдавать себе отчет в том, какие мемы вы распространяете.

Естественно, что те психические вирусы, которые инфицируют людей мемами, напрямую призывающими к их дальнейшему распространению, будут воспроизводиться быстрее и инфицируют собой большее число людей, чем те вирусы, репликация которых зависит от воли случая. В тех случаях, когда психические вирусы заставляют своих носителей распространять их, это делается следующими способами.

- ✓ Путем программирования нашего сознания мемом «расскажи об этом всем, пока не поздно». Этот мем нажимает на «чувствительную точку» «кризиса» и «окна возможности».
- ✓ Путем программирования нашего сознания мемом следующего содержания: «Если научить наших детей, то это поможет им в жизни».
- ✓ Путем программирования нашего сознания мемом, который вынуждает проповедовать психический вирус. Это явление мы уже называли евангелизмом, и к этому слову можно подобрать следующие синонимы: обращение в другую веру, рукоположение, выбор преемника или вербовка.

Многие люди негативно воспринимают уже сам термин — «евангелизм». Но парадокс евангелизма состоит в том, что он является не только механизмом распространения психических вирусов, но также основным методом позитивного воздействия на мир. Даже самая лучшая идея будет забыта, если вы не будете кричать о ней, бороться за нее, проповедовать ее. «Психический

вирус» — моя попытка сознательного распространения группы мемов, известных под общим названием меметики, ведь распространение этой науки представляется мне очень важным для того, чтобы наши дети жили в свободном мире, могли творчески развиваться и реализовывать свои способности. Я приглашаю вас проповедовать меметику вместе со мной!

> Евангелизм — это намеренное распространение мемов. Но прежде чем приступить к распространению мемов, убедитесь, что мир действительно нуждается в умножении их количества.

Психический вирус — любое культурное установление, которое содержит в себе перечисленные элементы. Поэтому психический вирус может существовать практически бесконечно — воспроизводя себя на протяжении длительного времени, достигая сознания большего числа людей и подчиняя их себе. Те установления, которые были созданы людьми специально для увековечения и распространения вирусов, я называю проектными вирусами. Однако задолго до того, как людям стали приходить в голову эти макиавеллиевские мысли, психические вирусы получили способность эволюционировать самостоятельно, создавая мощные культурные структуры. Я называю культурными вирусами любые установления (структуры, институты), которые развивались самостоятельно с целью собственного сохранения на протяжении неопределенно длительного времени.

Глава 9

КУЛЬТУРНЫЕ ВИРУСЫ

Любое общество — это заговор против «мужских качеств», в котором участвует каждый член общества. Общество — это акционерная компания, члены которой, чтобы обеспечить питание для каждого акционера, единогласно отказываются от своего права и свободы есть. Наибольшей популярность пользуется такое качество, как конформизм.

Ралф Уолдо Эмерсон

Еще в детстве, играя в «испорченный телефон», мы узнаем, сколь сложно копировать мемы со 100-процентной точностью, даже если мы очень хотим этого добиться. Малые изменения, возникающие в процессе репликации, могут облегчить репликатору лучшее приспособление к среде. Именно на этом основана эволюция. Когда появляется концепт, обладающий всеми признаками психического вируса, он начинает стремительно распространяться среди людей, и входящие в состав этого концепта мемы также начинают эволюционировать.

В какую сторону «направлена» их эволюция? Теперь мы подошли к ключевому аспекту меметической науки и к тому перевороту в наших представлениях, который она с собой несет. Дело в том, что все эти мемы и созданные из них концепции и культурные установления вовсе не заботятся о вас, обо мне или о наших детях. Для них люди — это лишь средство их собственной репликации. Мемы существуют вовсе не для того, чтобы

способствовать повышению качества нашей жизни, они не помогут нам достичь счастья. Их единственная цель — размножаться и распространяться, и им безразлично — какой ценой.

> Эволюция всех культурных установлений, вне зависимости от того, каков был замысел их устроителей, и предполагаемых целей (если таковые были) «направлена» только к одной цели — к сколь можно более долгому собственному сохранению.

Вам такая точка зрения представляется циничной? Возможно, эта позиция неизбежно следует из тех доводов, которые мы привели выше. Рассмотрим сто любых культурных установлений,— возьмем, к примеру, некоммерческие организации. Они могут отличаться друг от друга, во-первых, степенью эффективности выполнения своих благотворительных программ, а также, во-вторых, привлекательностью для спонсоров и волонтеров. Именно эффективность финансирования и привлечения волонтеров позволяет им существовать дальше и выполнять свои функции.

Через некоторое время, предположим — через пять лет, половина этих организаций прекратят свое существование по из-за своей неспособности изыскивать финансы или отсутствия желающих работать на них добровольцев. Сохранятся те организации, в принципах функционирования которых уже заложены мемы, сделавшие их привлекательными для спонсоров и волонтеров либо сумевшие на протяжении последних пяти лет изменить соответствующим образом эти мемы.

Ресурсы в мире всегда ограничены, новые организации возникают постоянно, и те из них, которым удается выжить, должны выживать «все лучше и лучше». Использование средств и сил на любую цель кроме выживания,— *даже на те благотворительные цели, ради которых были созданы эти организации,*— позволит «пролезть» конкурирующей группе, которая первым делом захватит принадлежащие существующей организации ресурсы.

Один мой знакомый недавно прекратил жертвовать свои средства в фонд защиты дикой природы. Он был удивлен числом почтовых сообщений из этой организации, которые он начал получать после первого же перечисления средств. Это вынудило его провести несложные подсчеты. В конечном счете он понял, что стоимость полученных им материалов, призывавших перечислять новые средства, превышает годовой объем его пожертвований! Он отправил в фонд объяснительное письмо, в котором рассказал, почему он прекращает посылать им свои деньги.

Сегодня, если вы собираетесь создать какое-либо культурное установление, вам необходимо разбираться в меметике. Если в саму конструкцию института не будет заложено хороших мемов, которые обеспечат возможность его бесконечного развития с первого же дня,— институт либо вскоре прекратит свое существование, либо эволюционирует таким образом, чтобы эту возможность обрести — и существовать сколь можно более длительное время. Основная проблема, связанная с этой «эволюцией», заключается в том, что она может войти в противоречие с изначальным целями, ради которых вы создавали институт.

В этой главе я расскажу о нескольких культурных вирусах — культурных установлениях, которые в ходе эволюции «слишком далеко ушли» от своих первоначальных целей и приобрели устойчивые формы. В следующей главе мы рассмотрим эволюцию самых крупных культурных вирусов — религий.

ТЕЛЕВИДЕНИЕ И РЕКЛАМА

Телевидение — один из самых эффективных инструментов меметической эволюции. Новые программы и рекламные ролики моментально становятся известны миллионам людей. Если программа сумеет привлечь зрительское внимание,— иными словами, если она обладает хорошими мемами,— ее производители получат крупные вливания спонсорских средств, рекламные агентства будут вознаграждены новыми большими заказами, а сами спонсоры смогут продать большие объемы своего

товара. Весь этот процесс, от начала до конца, занимает сравнительно краткий отрезок времени — несколько недель или месяцев, тогда как прежде распространение культуры осуществлялось на протяжении десятилетий и даже веков, посредством торговых отношений между странами и завоеваний.

В последние годы разразился целый ряд скандалов по поводу рекламы, воздействующей на подсознание. Принцип действия такой рекламы можно описать в двух словах: недобросовестные производители научились скрывать в своих рекламных сообщениях образы, звуки и символы, которые вынуждают людей покупать товары, которые они не купили бы в том случае, если бы подобного «скрытого» воздействия на них не было. Говорят, будто одна компания — производитель алкогольных напитков искусно «зашифровала» слово «sex» в своем рекламном сообщении — оно было составлено из кубиков льда в стакане; производитель табачных изделий «прикрыл» слово «death» в предупреждении об опасности курения изображением водопада; в другой рекламе на первый взгляд безобидное сочетание случайных объектов создавало формы соблазнительной обнаженной женщины.

Все это заставляет нас задать себе ряд вопросов. Например, можно ли увидеть эти образы при внимательном рассмотрении подозрительной рекламы или нет*. Но даже в том случае, если мы обнаружим эти подозрительные образы, необходимо выяснить, как они туда попали. Действительно ли существуют такие злые гении, которые зубоскалят над нами и, спрятавшись за капельками краски, манипулируют чувствами и завладевают умами людей? Или же эти образы — столь же «интересный» феномен, как уточка и лошадка, которых Чарли Браун увидел в проплывающих облаках, как он пел о том в одной из своих песен?

Мне неизвестен ответ на эти вопросы. Но если мы будем заострять на них внимание, мы попадемся в самую большую ловушку, которая ждет исследователей культурной эволюции,— капкан для сторонников «теории заговора» и тех, кто над этими

---

* Лично я с тех пор, как впервые услышал о рекламе, воздействующей на подсознание, вижу слово «секс» в каждом стакане напитка со льдом — теперь я обладаю соответствующим мемом-различием!

конспирологами посмеивается. Безусловно, представление о том, что все сложные явления возникли в результате чьего-либо сознательного намерения, является ошибочным.

> В результате эволюции возникло большое число очень сложных явлений. Для их появления на свет вовсе не требовалось чьего-либо сознательного намерения.

Эффективна ли реклама, нацеленная на наше подсознание? Безусловно! В состав рекламного сообщения входит ряд элементов, которые не улавливаются нашим сознанием, однако не



Считается, что «подсознательная» реклама может украдкой внедрять в ваше сознание мемы, хотя вы этого даже не заметите.

могут не притягивать внимания. Чем больше «чувствительных точек» затрагивает «подсознательный элемент» рекламного сообщения, тем больше оно вас интересует. А то, что притягивает взгляд, может вытягивать деньги. Этот принцип имеет и обратное действие: в некоторых ресторанах быстрого питания стены выкрашены в оранжевый цвет. По мысли хозяев этих ресторанов, такая окраска подсознательно вызывает у человека состояние дискомфорта, а чем меньше времени человек тратит на еду, тем быстрее он выйдет и освободит место новым клиентам.

Однако не следует считать, что «подсознательная реклама» является единственной важной проблемой рекламы и телевидения. Для всех, кто имел возможность наблюдать за эволюцией телевизионных программ на протяжении нескольких последних лет, представляется очевидным тот факт, что попытки привлечь наше внимание не ограничиваются работой с нашим подсознанием.

В настоящее время телевидение уже не кричит, а вопит на нас днем и ночью, откровенно используя мемы, которые «нажимают на наши кнопки»: опасность! пища! секс! власть! Мы уже не обязаны верить в реальность этих мемов — они все равно привлекают наше внимание. Помните рекламу: «Я не доктор, а играю доктора в этой рекламе»?

Эта эволюция затронула не только рекламу. Телепрограммы борются за долю вашего сознания, и говорить о том, что они это делают, рассчитывая главным образом на наше подсознание, было бы большим преувеличением. До недавнего времени по открытым каналам американского телевидения нельзя было увидеть обнаженных женщин, однако недавно ситуация изменилась. Шоу NYPD Blue. Baywatch, в котором было мало действия, но много голых тел, побило все рекорды популярности. Женское тело, обнаженное или скрытое одеждой, всегда будет привлекать мужское внимание, и поэтому оно является эффективным средством эволюции телевизионных программ — безусловно, этот «элемент» со временем будет использоваться чаще. Даже случайный наблюдатель отметит, что обнаженная грудь и прочие части женского тела во многих рекламных сообщениях, ориентированных на мужскую аудиторию, используются столь откровенно, что их никоим образом нельзя назвать «воздействием на подсознание».

Рекламщики знают, как нажимать на «наши кнопки». Кроме того, они неплохо научились программировать наше сознание разного рода мемами. Поэтому нас должно заботить не возможное воздействие на наше подсознание, а то, что теперь они в совершенстве владеют искусством создания мощных проектных психических вирусов, которые встраиваются ими в рекламные сообщения. Результаты таких действий сложно предвидеть, но было бы ошибкой ждать от них чего-то хорошего.

ЭВОЛЮЦИЯ РЕКЛАМЫ

Перенесемся в 1960-й год. Телевизионная реклама только появилась на свет. Рекламные агентства Восточного и Западного побережья Соединенных Штатов Америки прибегают к различным стратегиям и изобретают новые виды рекламных кампаний, пытаясь добиться увеличения спроса на продукцию своих клиентов. Реализуются едва ли не все возможные методы, но лишь немногие из них приводят к успеху и увеличивают продажи продукции клиентов (и беззастенчиво копируются конкурентами). В этом бизнесе нет недозволенных приемов. В те времена, когда простая реклама («Я кормлю собачку Трайвом-Оу, / И моя собачка очень хорошоу») имела успех, ушли в прошлое — как статичные броски в баскетболе.

Одни рекламные кампании приносят результаты, другие — нет. Те, которым не удается добиться успеха, быстро прекращаются, потому что у рекламных фирм нет возможности продолжать дорогостоящую кампанию, которая не приносит дивидендов, привлекая внимание клиентов, а следовательно, и их деньги. Те рекламные кампании, которые привели к успеху, воспроизводятся с различными креативными изменениями, сделанными сознательно или случайно — потому что разработчики новой кампании не всегда понимают, на чем основывался успех оригинала. Так появляются новые поколения рекламы, более приспособленной к новым условиям. Развитие рекламы можно противопоставить эволюции тех животных видов, которые на протяжении тысячелетий вырабатывали маскировку, пытаясь стать менее заметными: как яркие цветы, которые

в ходе эволюции становились все более красочными, чтобы привлекать насекомых-опылителей, реклама «росла» в мире мемов, постепенно становясь все более заметной, чтобы привлечь вас.

Исполнительным директорам крупнейших рекламных агентств вовсе не нужно было вступать в преступный заговор, целью которого была бы тотальная манипуляция американской общественностью. Через несколько лет большая часть рекламных агентств разрабатывала такие кампании, которые могли «нажимать» на самые крупные «чувствительные точки» человека: опасность, еда и секс. Вскоре рекламисты научились искусно видоизменять их и приспосабливать к новым условиям. Для этого им по-прежнему не нужно было вступать в сговор: процесс эволюции мемов протекает автоматически. В конечном счете в рекламные сообщения стали включать и другие мемы, которые «нажимают на кнопки»: помощь детям, повиновение властям, необычное чувство сплоченности и так далее. Реклама в ее современном виде возникла в результате эволюции, посредством вполне естественной и заурядной конкуренции. Для того чтобы этот процесс дошел до своего логического конца, исполнительным директорам рекламных агентств вовсе не нужно было знать, что перечисленные мемы могут «нажимать» на чувствительные точки самых разных людей.

Безусловно, рекламисты не могли не догадываться, что успех рекламных сообщений напрямую зависит от мемов, связанных с «чувствительными точками». В действительности реклама и политика, расчетливо манипулируя массами, двигались рука об руку. Лично я не знаю, к чему именно привело осознание этих «меметических» факторов руководителями рекламных агентств, но они, безусловно, пытались закамуфлировать собственные методы. Исходя из презумпции невиновности, мы можем закрыть глаза на то, чем руководствовались они в своей работе,— так или иначе, наша теория меметической эволюции сохраняет свое значение и для рекламы. Неизвестно, что двигало создателей анимационного Джо Кэмела, изображенного симпатичным персонажем со смертельной сигаретой в зубах,— преднамеренно ли они пытались привлечь детей к курению. Эта реклама, как показывают исследования, действительно возымела указанный отрицательный эффект, но из этого еще не следу-

ет, что действия производителей и рекламистов имели преднамеренный характер.

Многие испытывают непреодолимо сильное искушение найти виновных в том, что они называют «упадком культуры». Но когда эволюция культуры движется в сторону все более сильных и мощных мемов, никакой практической пользы нахождение каких-то отдельных «виновников» не принесет. Как вы уже знаете, происходит это естественным образом.

> Чтобы противостоять тем психическим вирусам, на которые мы можем «возложить ответственность» за упадок нашей культуры, мы должны осознавать, какие программы работают в нашем сознании, и сознательно принимать те мемы, которые помогут нам достичь поставленных целей.

ЛУЧШЕ С МЕМАМИ, ЧЕМ БЕЗ НИХ

Другим следствием меметической эволюции в рекламном бизнесе стала дивергенция содержания рекламы и «содержания» товара. Я еще в детстве заметил изменение слоганов компании Coca-Cola: сначала был простенький — «Пейте кока-колу», потом — «Наслаждайтесь с «Кока-Колой» и в конечном счете — «Лучше с кокой, чем без нее». На определенном этапе эволюции рекламного бизнеса, по-видимому, у рекламистов и их заказчиков возникло осознание простого факта: в рекламе не нужно обсуждать сам продукт — достаточно «создавать настроение», которое оттеняло бы привлекательность продукта и пробуждало положительные эмоции, когда продукт попадает в поле зрения покупателя в магазине,— иными словами, реклама должна создавать мемы-ассоциации.

Недавно по американскому телевидению транслировали рекламный ролик Diet Pepsi. В нем снялись «всем известные люди» и «шоугелз» (красотки-манекенщицы). Около тридцати секунд можно наблюдать, как они улыбаются, прыгают и напевают

«ух-хух...». Нельзя сказать, что в этой форме дается точное описание свойств и преимуществ продукта. Другой пример. Спортивные туфли, которые американцы привыкли называть «сникерами», теперь не рекламируются домохозяйками, которые клянутся всем святым, уверяя зрителей в прочности этого бренда,— в стробоскопических спецэффектах танцуют знаменитые спортсмены, цитируются стихотворения и играет музыка в стиле рэп. И раз уж зашла речь о музыке — не случалось вам терять свою любовь к известным песням после того, как они были использованы в рекламных роликах (в данном случае в роли троянского коня выступает удовольствие, которое вы испытываете от этой музыки)? Помните I Can See Clearly Now? Мне очень нравилась эта песня, но когда я слышу ее теперь, я вспоминаю только о бренде Windex.

Рекламщики продают чувства: они используют методику троянского коня, чтобы нажать на чувствительные точки и вызвать приятные ощущения, под прикрытием которых, когда им удается привлечь ваше внимание, в сознание проникает целая группа мемов. В некоторых случаях эта трансформация рекламы в средства передачи простых и сильных чувств делает ее настоящим произведением искусства.

Быть может, некоторым такие утверждения покажутся святотатством, но я хотел бы развить эту тему. У меня есть знакомые, которые почти не смотрят телевизор. Когда мы собираемся с целью просмотра какой-либо конкретной программы, я с удивлением замечаю, что их внимание больше всего привлекают не сами фильмы и шоу, а рекламные ролики! Может сложиться впечатление, будто рекламные агентства вернулись к старым методам, когда реклама продукта заключалась в повторении его названия. Дело в том, что современные рекламные ролики в большинстве своем представляют миниатюрные драмы и комедии, видеоклипы или авангардные сюрреалистические постановки, никоим образом не связанные с рекламируемым товаром — достаточно упоминания его названия и нескольких «планов», в которых этот продукт фигурирует. Это своеобразный мир со своими законами.

В этом отношении весьма любопытно выглядит реклама пива. Одна из избитых истин рекламного бизнеса гласит: «Продавайте не конфету — продавайте шелест обертки». И действи-

тельно, почему бы и нет? Если вы «продвигаете» продукт, в самом деле «шелест обертки» может очень помочь в том случае, если вы рекламируете продукт, от которого люди икают, толстеют и глупеют. Я помню, как рекламировалось пиво во времена моего детства — тогда еще «продавали конфетку».

Schaefer — лучше пива не найдешь,
Даже если захотеть!
Этот вкус незабываем,
Даже если выпил много!

Не правда ли, очаровательная реклама, в которой подчеркиваются конкурентные преимущества товара?! Кроме того, эти слова были положены на легко запоминающийся мотив. Это ведь как раз то, что могло бы «зацепить» настоящих любителей пива, не так ли? К сожалению, на них такая реклама впечатления не производит.

С тех пор как компания Anheuser-Busch нарекла свой вполне заурядный продукт Budweiser «Королем пива», производители больше не пытаются убедить своих покупателей в конкурентных преимуществах продукта, истинных или придуманных,— общая тенденция в рекламном бизнесе вынуждает их создавать образ продукта и окружать его специфической аурой.

> Агентства стараются «запрограммировать» сознание людей хорошими эмоциями в отношении рекламируемого продукта и заставить нас уделить ему внимание, когда они увидят его на полках магазина.

Эффективны те рекламные сообщения, которые «нажимают» на чувствительные точки. Не надо быть специалистом по средствам массовой информации, чтобы заметить, какую важную роль играет секс в рекламе пивных напитков. Но конкуренция в этой сфере столь сильна и прибыли столь высоки, что пивная реклама, пытаясь задействовать и другие чувствительные точки, занимает довольно неожиданные ниши. Агентство, рекламирующее Budweiser и Bud Light, придумало игру «Кубок

Будбоула». В мультипликационном ролике сражаются две команды, составленные из пивных банок и бутылок обоих сортов. Вот уже несколько лет они играют на наших экранах в американский футбол,— происходит это во время трансляций «Супербоула». По-видимому, создатели этой рекламы рассчитывали на то, что зрители реальной футбольной игры обладают повышенной чувствительностью в отношении всякого рода соревнований и потому обратят пристальное внимание на рекламу, в которой демонстрируется этот нереальный поединок.

В рекламных роликах пива Stroh эксплуатируются чувства привязанности собаководов к своим домашним любимцам. В рекламной кампании пива Rainier, которое производит местная сиэтлская пивоварня, использовался ряд телевизионных роликов, которые упирали на чувства простых сиэтльцев. Когда новые владельцы завода закрыли старую рекламную кампанию, у местной общины это вызвало самое настоящее негодование. Пивоварня Henry Weinhard в своих рекламных роликах задействовала мем традиции, напоминая о столетии своей деятельности на Северо-Западе Америки. В другой кампании, которую проводила фирма Anheuser-Busch, рекламщики пытались сыграть на чувстве принадлежности их потребителей к своей общине и их самоидентификации: «Мы гордимся, что вы выбрали нас». Также проводятся — в порядке исключения — рекламные кампании, в которых производители пытаются рассказать о преимуществах своей продукции,— например, можно вспомнить новаторскую рекламу пива Miller Lite: «Наливаем меньше, а вкуса — больше!» Но большинство производителей продают не пиво, а пену.

Какое значение это имеет для нас? Это означает, что просмотр коммерческого телевидения подвергает наш образ мыслей и поведение воздействию мощных мемов, транслируемых этими каналами. Плохо ли это? Я не знаю. Но утверждать, что телевидение не оказывает мощного и определяющего воздействия на нашу культуру, было бы ошибкой или наивностью. Если бы телевидение не оказывало столь серьезного воздействия на формирование наших потребительских привычек, рекламодатели не выделяли бы для этой цели миллиарды долларов ежегодно. Наше поведение действительно «формируется» — причем не только рекламой, но и самим содержанием телевизионных программ.

ТЕЛЕВИЗИОННЫЕ ПРОГРАММЫ

Эволюция программ коммерческих телеканалов идет по пути объединения мемов, «нажимающих» на чувствительные точки зрителей, с теми мемами, которые эти программы призваны распространять*. Эти признаки можно увидеть в феномене ток-шоу.

Возможно, случайный зритель не обратит на это внимания, однако большая часть звезд или экспертов участвуют в ток-шоу с единственной целью — для саморекламы или распространения своих идей — распространения своих мемов. Поясню, как это важно. Для того, чтобы «книга в жесткой обложке» попала в список бестселлеров New York Times, она должна продаваться объемом не менее 5 000 экз. в неделю. Но участие автора в одном из самых популярных американских ток-шоу Oprah! позволяет книгопродавцам продавать около 100 000 экземпляров книги в неделю! Правда, для этого нужно написать такую книгу, о которой создателям Oprah! захотелось бы поговорить в эфире,— а вы, возможно, вовсе не имеете желания ее прочитать**.

Не подлежит сомнению, что кино и телевидение оказывают существенное влияние на книгоиздание. При этом пропагандируются не столько произведения, обладающие литературными достоинствами, сколько книги, которые имеют рыночную ценность — а это, как раз те книги, которые «нажимают» на чувствительные точки. Произведения популярных романистов все больше напоминают сценарии кинофильмов. И неудивительно — экранизация книги приносит намного больше прибыли и становится известной большему числу людей, чем любая печатная версия.

Пессимисты неустанно сетуют на то, что в жизни и в культуре, и особенно на телевидении, высокохудожественные и глубокомысленные произведения тонут в массе бессмысленного

---

* Подробнее об этом см. в кн. Douglas Rushkoff, Media virus (Ballantine, 1994). Автор использует термин «вирус» в том значении, которое я придаю понятию «троянского коня» — иными словами, имеется в виду группа мемов, скрытых за сладкой оболочкой других мемов.

** Словно бы в подтверждение истинности моих слов один из рецензентов написал напротив этого абзаца на полях: «Осторожней — не отпугивай Oprah!».

Да разве я собирался отпугивать Oprah!

и никчемного ширпотреба. Ответ прост — бессмысленный и никчемный ширпотреб является более мощным репликатором.

> Если вам угодно заполнить эфир искусством и литературой, вы должны сделать их более мощными репликаторами.

Существует лишь два способа сделать что-то «хорошим репликатором»: приспособить произведение к окружающей среде, либо приспособить среду к произведению. Если взять на вооружение первый метод, то следует создавать такие произведения искусства и литературные сочинения, которые «нажимают» чувствительные точки людей — здесь можно привести в пример эротические фотографии Роберта Мэплторпа (Robert Mapplethorpe) и видеоклипы MTV.

Другой вариант — непосредственное вмешательство в процесс отбора транслируемых программ. В ближайшем будущем в Соединенных Штатах, впрочем, это едва ли возможно, ведь одной из фундаментальных ценностей американской культуры являются принципы свободной конкуренции. Но можно сравнить «эфирную сетку» некоммерческого телевидения (например, канала PBS) с телешоу коммерческих сетей вещания. Вы легко заметите, к каким отличиям в битве за выживание культурных репликаторов приводит «искусственный отбор».

Немало нареканий вызвал такой способ «делать искусство лучшим репликатором», как производство полноцветных версий старых черно-белых фильмов. Визуально цветные фильмы более привлекательны для зрителей — во всяком случае, мем «создание полноцветных версий привлекает большее число зрителей» прочно засел у кого-то в голове,— однако такие переделки оскорбляют утонченный вкус традиционалистов. Особенно сильно возмущает вторжение в творческую мастерскую старых режиссеров без их разрешения. Режиссер снимал черно-белую ленту, говорят сторонники старых форм, и это является одним из средств передачи художественного образа. Традиционалисты напуганы, что вскоре кому-то может прийти в голову мысль «раскрасить» первые 20 минут «Волшебника из «Оз»» Флеминга!

«Моя так называемая жизнь» снята с эфира из-за низкого рейтинга

Пасадена, Калифорния, 11 января 1995 года.

10 миллионов зрителей недостаточно для того, чтобы спасти культовый сериал ABC «Моя так называемая жизнь». В рейтинге популярности по итогам первого полугодии этого сезона шоу смогло опередить лишь 16 других программ (всего в списке оценивалось 116 передач).

Последняя серия выйдет в эфир 26 января, заявил Тед Харберт, заведующий отделом развлекательных программ ABC. Он назвал сериал, благосклонно встреченный критикой, «настоящим искусством», однако добавил, что десять миллионов зрителей — «это большое число, но по меркам нашей телекомпании недостаточное для продолжения показа».

По словам Теда Харберта, он с огромной радостью вернул бы шоу в сетку. «Мы продолжаем делать все от нас зависящее для того, чтобы привлечь дополнительную аудиторию к последним январским сериям».

Тем не менее продюсер не ответил на вопрос, будет ли возобновлен показ сериала осенью, как того хотят многочисленные любители сериала и телевизионные критики. По его словам, окончательное решение будет принято в мае, но оно будет зависеть только от рейтинга сериала.

«Ни одной группе фанатов не удастся тем или иным образом повлиять на наше решение передавать что-либо в эфир или не передавать»,— добавил он.

Телешоу, вызывающее восторг у критиков, может оказаться «плохим репликатором», если оно не отвечает требованиям коммерческого телевидения. Основным критерием отбора программы является ее рейтинг.

Но лично у меня наибольшее возмущение вызывает «вторжение в замысел режиссера» со стороны тех телепродюсеров, которые с целью сохранения зрительской аудитории перед каждым перерывом на рекламу показывают «нарезку» самых захватывающих сцен из последующего действия фильма. Иными словами, они показывают мне вырванный из контекста эпизод, чтобы я из страха пропустить интересную сцену посмотрел и рекламу! Куда уж дальше!

Все дело в том, что такое культурное установление, как телевидение, изначально созданное для развлечения, со временем в превратилось самовоспроизводящийся культурный вирус. И это установление уже не может остановить практически ничто, кроме трансляции самых захватывающих и чувствительных для наших «кнопок» звуков и образов. Это относится не только к развлекательным шоу и программам, но и к новостям.

ПРЕССА

Понятие свободы слова, как ее понимали отцы американской конституции, зиждется на следующем представлении. Когда всем идеям даны равные возможности и они могут конкурировать друг с другом в рамках своего рода свободного рынка человеческого сознания, побеждает истина. К несчастью, это ошибочное представление. Победители в этой борьбе — эффективные психические вирусы, которым удается распространить свои эгоистичные мемы.

> Истина не является тем фактором, который способствует выживанию мемов.

Критерием отбора мемов является их внутренняя логическая непротиворечивость, поскольку люди склонны во всем искать какой-то смысл. Однако нам известно, что логическое наполнение того или иного положения или концепции не всегда свидетельствует об их истинности. Какие законы управляют на-

шей судьбой? Всем известны основы астрологии. Из этого еще не следует, что все в астрологию верят. Однако их очень легко усвоить — ведь дата рождения каждого человека приходится на один из двенадцати знаков зодиака. Такой мем имеет все шансы распространяться быстрее и надежнее, чем любая научная теория,— например, квантовая физика, ведь элементарные частицы не так легко связать с вашей датой рождения.

Такое положение дел очень сильно осложняет жизнь поборников и хранителей истины, учеников Бенджамина Франклина — работников средств массовой информации. Труженикам этой почтенной профессии сейчас особенно нелегко — их постоянно обвиняют в пристрастиях и передаче неточной информации. Дело в том, что сегодня журналистам приходится балансировать между стремлением к истине и объективности своих сообщений и желанием вызвать у своих зрителей и читателей достаточно сильный интерес — «нажать на их кнопки»,— чтобы они продолжали слушать то, что журналисты им говорят.

Отдельные журналисты даже не претендуют на беспристрастное освещение текущих событий. Такие «идейные журналисты», как ведущий популярного ток-шоу Раш Лимбах (Rush Limbaugh), посвящают все эфирное время своей передачи пропаганде какой-либо конкретной точки зрения. Самые известные американские колумнисты Молли Айвинз (Molly Ivins) и П. Дж. О'Рурк (P. J. O'Rourke) в своих печатных изданиях занимают схожую «профессиональную позицию». Эти журналисты специально подбирают фактические данные, которые подкрепляют их точку зрения, а затем излагают их в привлекательной и «нажимающей» на чувствительные точки манере. Таким образом, они одновременно расширяют число сторонников своей позиции и свою аудиторию. Безусловно, чем больше «кнопок» они нажмут, тем больше внимания уделят люди их статьям и передачам. В настоящее время самой популярной «кнопкой» ток-шоу является мем кризиса, тогда как у печати есть свой собственный непреходящий фаворит — «кнопка» «помогите детям».

Как правило, в газетах колумнистам отведен специальный раздел — «Оценки и редакционные комментарии» (op / ed). Таким образом, издатели газет подчеркивают разницу между «пристрастностью» своих комментаторов и «объективностью»

остальных материалов. И именно эта, вторая часть газеты вызывает большую часть вопросов. Даже если мы допустим, что подавляющее большинство работников журналистского цеха отличаются честностью и порядочностью, следует признать ошибочным само по себе предположение, что кто-то вообще может быть объективным. Наша нация состоит из репортеров, уверенных в собственной беспристрастности, и потребителей новостей, которые исходят из того же предположения,— такое положение вещей стало причиной многих современных проблем. Более же важным нам представляется следующее:

> Средства массовой информации, ежедневно производящие информационные сообщения в миллиардах копий, являются основной питательной средой психических вирусов.

В прессе и электронных средствах массовой информации считается хорошим тоном помимо мнений, высказываемых колумнистами в разделе редакционных комментариев, излагать несколько противоположных точек зрения, которым в газете или в выпусках новостей предоставляется равное время (или место). Таким образом СМИ стараются избежать обвинения в пристрастности. И в целях полноценного освещения событий именно этот подход позволяет репортеру лучше понять то, что происходит. Следует отметить, однако, что сложно, а иногда невозможно в полной мере понимать отличную от собственной точку зрения, особенно если учитывать то, как мало времени на обработку собранного материала предоставляется журналистам. Так что даже без вмешательства чьей-либо злой воли точка зрения, не совпадающая с мнением журналиста, никогда не будет отображаться должным образом.

Хорошо, скажете вы, но эти перекосы, безусловно, рано или поздно будут устранены — в нашей стране столько репортеров, и у каждого из них собственная точка зрения. Не совсем так. Дело в том, что журналистская культура изобилует многообразными психическими вирусами, ей изначально присущи некоторые «пристрастия» — определенные мемы. И эти пристрастия выра-

жаются без какого-либо сознательного намерения со стороны отдельных журналистов, которые, возможно, искренне желают быть непредвзятыми. Давайте посмотрим, как это происходит на практике.

Словосочетание «беспристрастный комментарий» предполагает, будто возможно такое описание событий, которое можно было бы вырвать из жизненного контекста отдельного журналиста и осуществить на некоем неземном объективном уровне. Как это выглядит в действительности? Прежде всего, мы должны отметить проблему оценки новостей — сами СМИ принимают решение, какие события достаточно важны для того, чтобы их следовало освещать. Это решение будет пристрастным сразу в нескольких отношениях.

Во-первых, профессиональный журналист является носителем предубеждения против какого-либо статус-кво. Почему? Потому что человеку незачем выходить из дому и покупать газету, в которой изо дня в день пишут: «все в порядке и нет никаких поводов для беспокойства». «Все в порядке» — чрезвычайно слабый мем, он не нажимает ни на одну из наших основных «кнопок». Такие мемы не привлекли бы нашего внимания, газета быстро разорилась, а журналист умер от голода. И это было бы хорошей новостью!

Грохот «либерального уклона» американских СМИ во времена президентства Рейгана и Буша быстро сменился ворчанием «консервативных подстрекателей», когда был избран более либеральный Клинтон. Какой из этих «уклонов» был подлинным? Ни один из них.

> В действительности «уклон» средств массовой информации нельзя назвать ни либеральным, ни консервативным. У СМИ есть только одно стойкое пристрастие — любовь к сюжетам и историям, которые «нажимают» на наши чувствительные точки, которые, иными словами, вынуждают нас покупать газеты, смотреть шоу и тем самым поддерживать их бизнес.

Во времена правления Рейгана одним из немногочисленных голосов, призывавших к сохранению статус-кво, было ток-шоу Crossfire, которое транслировалось по каналу Cable News Network (CNN). Задумка была прекрасная: в программе сталкивались противоположные мнения, и таким образом под нажимом оказывались чувствительные точки опасности и кризиса. Эти мемы «пробивали» наши защитные механизмы, но мы могли слышать и точку зрения консерваторов, и точку зрения либералов.

Так называемый либеральный уклон не имел ничего общего с «либерализмом» — это был уклон против любых призывов сохранять статус-кво. Такие склонности либеральных СМИ имели довольно простое и понятное объяснение: выступать в пользу сохранения статус-кво скучно! Такая позиция «не нажимает» никаких кнопок. Потому в результате эволюции средства массовой информации обрели одно из основных своих современных качеств: они превратились в самовоспроизводящийся культурный вирус, который постоянно требует перемен. Дошло до того, что определение «консервативный»— которое теперь приписывают всем, кто «противостоит переменам»,— стали употреблять для описания самых революционных идей! Выступать в пользу сохранения существующего положения вещей — плохой мем.

ТЕОРИИ ЗАГОВОРА

Склонность людей выискивать логику в любой бессмыслице породила культурный вирус, известный под названием теории заговора. Люди во всем могут найти какой-нибудь заговор — не только в убийстве Джона Кеннеди, но и в действиях Американского медицинского союза (American Medical Association), который намеренно ставит нас в зависимость от медицинского обслуживания, ограничивая эффективность продаваемых без рецепта витаминных препаратов.

Действительно ли подобные «заговоры» можно выискать в чем угодно, или это — всего лишь единичные случаи, как Уотергейтское дело? Что касается последнего, то оно, похоже, бы-

ло обречено стать известным широкой общественности по причине простой и неразрешимой проблемы: невозможно сохранить секрет, если о нем знает слишком много людей.

Ларри Кинг (Larry King), ведущий моего любимого ток-шоу, очень любит разбивать разные конспиративные «мыльные пузыри», которые в его передаче «выдувают» те или иные приглашенные, задав им только один вопрос. Как такое большое число людей могло сохранять столь большой «секрет» на протяжении столь длительного времени? «Сэр, это решительно невозможно»,— заключает он.

Но утверждение Ларри Кинга, согласно которому хорошие мемы невозможно продолжительное время сохранять в секрете,— это только одна сторона медали.

> Та или иная система представлений и верований может распространяться таким образом, что посторонний наблюдатель придет к выводу о существовании заговора,— хотя никаких «заговорщицких» намерений у тех, кто эти убеждения разделяет, не было.

Вступили ли в заговор американские фермеры и федеральное правительство с целью поддержки производства мяса и молочных продуктов,— ведь им прекрасно известно, что высокое содержание жира в такой пище вредно сказывается на здоровье? Вовсе нет, единственной целью американских фермеров является продажа своих продуктов и возможность «оставаться в бизнесе». Лоббисты фермеров поддерживают политиков, которые смотрят на мир с их точки зрения,— было бы естественно ожидать скорого появления рекламных роликов и государственных программ, в рамках которых американцам будут превозносить преимущества яиц и свинины, «этого вида белого мяса».

Фермеры и их лоббисты, впрочем, не делают из этого никакого секрета: они просто пытаются заработать себе на жизнь. Однако для тех, кто не принадлежит к упомянутой культуре, призывы поглощать мясо и молочные продукты могут показаться опасными и злонамеренными.

А что вы думаете относительно Американского медицинского союза? Не проводят ли они в рамках своих ежегодных конгрессов секретных совещаний, на которых обсуждаются способы причинения физического вреда простым американцам — чтобы увеличить численность клиентов клиник и больниц? Нет же, все дело в том, что их сознание «запрограммировано» мемом, согласно которому они, как высококвалифицированные специалисты-медики, могут лучше всего справиться с регламентацией всех вопросов, касающихся здравоохранения. Этот «культурный миф» стоит у истоков ряда политических решений, в результате которых врачам присвоили право регулировать распространение витаминных препаратов, отпускаемых без рецепта, а также пищевых добавок.

Из этого, однако, вовсе не следует, что никакой заговор не может быть сохранен в тайне. Заговор должен быть очень интересным, чтобы возникло желание его раскрыть. А все остальные, «скучные», заговоры сохранить в тайне крайне просто — по той причине, что их разоблачения «не попадут в новости», если не будут при этом хорошими мемами. Два года назад три компании — производители пластиковой посуды были уличены в противозаконном монополистическом сговоре о ценах. Рассказ об этом правонарушении был изложен в небольшой статье, помещенной в Seattle Times. Что? Вы не слышали об этом? Итак, этот заговор остался в «секрете» для публики по той простой причине, что никому о нем слышать было неинтересно — у этой истории были плохие мемы.

Крайне сложно быть услышанным. Коммерческие организации ежегодно выделяют миллиарды долларов на рекламу и связи с общественностью, пытаясь передать свой «месидж» миру. Почему же мы думаем, что утечка информации от одного из заговорщиков взорвется, «как бомба»? Множество людей трудились день и ночь, чтобы вытащить на свет самые пикантные детали уотергейтского скандала. К этому скандалу, однако, было приковано внимание всей страны.

Но даже эта работа не привела бы к каким-либо результатам, если бы сам Никсон не записал на магнитофон своих незаконных указаний. Зачем он это делал? Если закрыть глаза на его ранг и общественное положение, то он поступал как фермеры, торгующие своим опасным молоком и мясом. Ни-

ксон настолько укоренился в системе своих верований и представлений, что все практические вопросы его переизбрания представлялись ему очень важными — он и не думал, что делает что-то предосудительное. Для него это не было заговором, это была лишь встреча, посвященная решению стратегических вопросов.

Как члены религиозной секты, которые практикуют человеческие жертвоприношения, заговорщики Уотергейтского дела могли обладать такой системой убеждений, которая вынуждала их совершать ряд поступков, представлявшихся предосудительными не им, а обычным американцам.

> Очень сложно выйти за рамки собственной меметической программы и увидеть себя так, как видят тебя другие люди.

Лицам, замешанным в Уотергейтском деле, помогла взглянуть на себя со стороны американская общественность и газета Washington Post.

Наше внимание не приковывает абсолютно все, что мы слышим и видим. Мы автоматически фильтруем то, что противоречит нашей картине мира, в том числе всякие заговоры (если, конечно, вы не фанатик этой теории — тогда вы изыскиваете их повсюду). Все зависит от вашей картины мира, от того контекста, в котором вы находитесь.

Интересно, сколько еще осталось ждать до того времени, когда появится какой-нибудь умник и разоблачит новый заговор — заговор, в который вступили все ведущие ток-шоу с целью высмеивать теории заговоров. Не правда ли, странно, что большинство из них, ни минуты не колеблясь, высмеивает всякого, кто звонит им и выдвигает новую теорию по делу об убийстве президента Кеннеди или о заговоре Трехсторонней комиссии? Действительно, ну чего они так?..

ЧЕЛОВЕК КУСАЕТ СОБАКУ

Есть старая журналистская поговорка: если собака кусает человека, то в этом нет никакой новости, а если человек укусит собаку — это будет новостью! Дело в том, что всем известно, что собаки, случается, кусают людей. Описание очередного заурядного «укуса» никого не заинтересует. А если происходит что-то необычное или парадоксальное, всем сразу становится интересно.

Итак, мы подошли к следующему «пристрастию» журналистов — любви к явлениям необычным и неожиданным. Это вполне естественное пристрастие: людям интересно узнавать о таких вещах. Так или иначе, СМИ стали таким увеличительным стеклом, которое дает людям крайне искаженное представление о реальности. Очень редко в репортажах речь идет о чем-то приземленном и обыденном. Когда мы смотрим телевизор, то мы видим преступления, катастрофы и сверхчеловеческие достижения спортсменов. Мы формируем такое представление о мире, которое оторвано от повседневной реальности.

Проблема заключается в том, что искаженный образ мира усложняет нашу жизнь.

В 1992 году в Соединенных Штатах в результате ранений, полученных от огнестрельного оружия, погибли 37 776 человек. 40 982 человека потеряли жизнь в автомобильных катастрофах*. Тем не менее достаточно поверхностного знакомства с новостными программами и отделом происшествий в газетах, чтобы убедиться — огнестрельной тематике отводится намного больше места, чем автомобильным катастрофам, хотя почти половина смертей такого рода (18 169) были самоубийствами. Я не хочу этим сказать, что проблема оружия не должна освещаться в СМИ в больших объемах,— в конце концов, она возникла сравнительно недавно и продолжает ставить перед нами новые вопросы, тогда как к автомобильным авариям за последние десятилетия мы уже успели привыкнуть. Однако люди получают искаженное представление о грозящих им опасностях.

---

* Источник: Advance Report of Final Mortality Statistics, 1992, опубликовано в Monthly Vital Statistics Report, Vol. 43, №.6, Supplement, March 22, 1995.

Произведя несложный подсчет, мы придем к выводу, что шансы отдельного американца погибнуть в автомобильной катастрофе в данном году составляют 1 из 6 224; шанс быть убитым в результате перестрелки (если мы вычтем самоубийства) почти в два раза меньше — 1 из 13 005. Если вы не принадлежите к группе риска, то есть не состоите в преступных группировках и не работаете в полиции, то ваши шансы выжить будут существенно выше. Чего, однако, люди боятся больше: оружия или автомобилей?

Если вы принадлежите к большинству американцев, то ваш ответ будет однозначен: вы боитесь оружия. Объясняется же это, в числе других причин, искаженным изображением проблемы в СМИ. Сначала СМИ искажают реальность, затем общественность «требует положить конец», на что политики реагируют сырыми законопроектами и наспех придуманными «решениями» проблемы.

Давайте попробуем найти какой-нибудь пример, который помог бы нам наглядно представить — что означает вероятность смерти в одном случае из 6500 или из 13 000. Представим, что вы — один из 650 жителей небольшого острова южной части Тихого океана. Пропитание вы добываете, плавая в лазурных водах вокруг вашего идиллического парадиза, забивая гарпуном рыбу на обед. Примерно раз в десять лет заблудившаяся акула проплывает мимо острова и съедает рыбака. Такой же, кстати, была вероятность погибнуть в автокатастрофе в США в 1992 году.

Кроме того, примерно раз в 20 лет между двумя жителями вашего острова разгорается жаркий спор по поводу рыбы или женщины. В результате этого спора один островитянин падает, пронзенный копьем другого. Таковы шансы островитян погибнуть в ссоре — один к 13 000. Приблизительно столь же высока для американца была вероятность погибнуть в результате инцидента с огнестрельным оружием в 1992 году.

Конечно, эти печальные события будут обсуждаться за обедом островитян как минимум несколько дней. Но нельзя сказать, что в них есть что-то сверхъестественное и что жить, «как прежде», после этих происшествий решительно невозможно. Вы живете на маленьком неизвестном миру острове, эти события случаются и уходят в прошлое, а жизнь продолжается.

А теперь представьте, что этот остров не один — что всего на архипелаге в южной части Тихого океана 392 тыс. таких островов и что островитяне уже изобрели телевидение. Их общий телеканал называется «ОСН» («Островная Сеть Новостей»). Численность населения архипелага составляет примерно 254 млн человек, что приблизительно соответствует числу жителей Соединенных Штатов Америки. И каждый вечер «ОСН» передает леденящие душу сообщения: в результате нападений акул на людей погибли 107 человек, еще 54 человека погибли от ударов копья, и все это только за сегодняшний день. Внезапно картина мира у жителей островов меняется. Вместо мирного существования, которое лишь раз в несколько лет прерывается какой-нибудь трагедией, вы попадаете в охваченный страхом ад, где то и дело совершаются преступления и царит ужас.

Интересно, да? Не изменилось ровным счетом ничего — всего лишь появилось телевидение. Однако теперь вы живете не в идиллическом парадизе, а в опасном мире. То же самое число нападений акул, то же самое число убитых копьем. Что произошло?

Появились телевизионные новости. Телевидение обладает новым и мощным средством распространения мемов, которые «нажимают» на чувствительную точку — опасность.

> Наше сознание обладает повышенной восприимчивостью к мемам, которые «нажимают» на чувствительную точку, опасность, потому что она имела очень важное значение в далекие времена, когда телевидения еще не было. Тогда чем быстрее люди реагировали на угрозу, тем больше было шансов у них выжить и оставить потомство.

Однако привычка сидеть у телевизора, испытывая чувство страха по поводу тех угроз и опасностей, которые в этом мире таятся за каждым углом, ничему хорошему послужить не может, и нельзя сказать, что она способствует улучшению качества вашей жизни. Просмотр новостей похож на вредную привычку, на наркоманию. В нашем сознании действительно есть такие

«чувствительные точки», которые возбуждаются при виде опасности и вынуждают нас уделять повышенное внимание угрозе. Нужно очень сильно постараться, чтобы оторвать человека от телевизора.

Вернемся в наш «утраченный рай». Через некоторое время люди начинают требовать у своего правительства сделать что-нибудь с грозящими им опасностями. Политики начинают рассуждать о необходимости продавать копья не сразу, а по прошествии пяти дней после заявки на покупку. Предприниматели спонсируют информационные ролики, в которых рассказывается о преимуществах новых средств борьбы с акулами. Однако в основе всех этих разговоров и действий лежит одно — люди перестали радоваться жизни, как раньше. Главная трагедия заключается в том, что их охватил страх, и этот страх вызван только одним — телевизионными новостями.

Может быть, произошла какая-то ошибка? Что, если бы первооткрыватели жанра телевизионных новостей предпочли рассказывать о чем-то человечном, греющем душу, вместо того чтобы передавать жуткие и внушающие людям страх новости?

Прежде всего, следует отметить следующий факт: для того чтобы удержаться на плаву, средства информации должны рассказывать людям о том, что их действительно интересует. А интересуют людей только те мемы, которые в той или иной мере раздражают их «чувствительные точки». Мы, конечно, очень глупо выглядим сегодня с этими устаревшими «кнопками» — опасность, кризис, власть, территория и так далее. Но факт остается фактом:

> Если СМИ не будут апеллировать к «чувствительным точкам», они не смогут завоевывать достаточно широкую аудиторию и тотчас разорятся.

Если какая-нибудь другая сеть — назовем ее МК (Мирный Канал), конкурирующая с «ОСН», будет показывать закаты, счастливых людей, а также пальмовые деревья, листья которых колышутся на ветру, то довольно быстро ее руководители поймут, что у некоторых шоу канала рейтинги выше, чем у других.

Если они твердо откажутся «делать себе рейтинг» на чувствительной точке опасности, то им придется найти нишу, в которой будут активно использоваться другие «кнопки» их зрителя,— возможно, это будет секс и пища. Вскоре у программы «Островной гурман» рейтинг будет не ниже, чем у шоу «ОСН» «Укусы акул за неделю». В рамках другой программы канала МК можно провести конкурс красоты; новоиспеченная Мисс Архипелага сможет приковать к себе внимание всех мужчин островов и заодно внушить им чувство глубокой неудовлетворенности тем, как выглядят их собственные жены.

Если стратегия МК принесет успех и этому каналу удастся отнять часть зрительской аудитории у «ОСН», то можно ожидать появления третьего конкурента — еще одной телевизионной сети, в программах которой использовались бы не только чувствительные точки пищи и секса, но и опасности. Вскоре высшие рейтинги острова завоевали бы местные мыльные оперы и такие фильмы, как «Война амазонок у вулкана». И они снова приковывали бы к себе внимание жителей этих островов — за счет их душевного спокойствия и неискаженного представления о мире, в котором они живут.

Вероятно, вы знаете людей, которые с настойчивостью наркомана поглощают свежие газеты, не отрываясь, следят за выпусками новостей и других форм «медийной самостимуляции». Так действует психический наркотик: он привлекает к себе наше внимание и ничего не дает взамен.

Выключите телевизор.

ДОМАШНИЕ ЖИВОТНЫЕ

Технология — далеко не единственная сила, движущая культурными вирусами. В действительности культурные вирусы вовсе не обязательно должны быть чем-то ужасным и отвратительным. Давайте поговорим о домашних животных.

Что?! Животные — это вирусы?! Нет, я не шучу. Если посмотреть на них с нашей эгоцентрической точки зрения, то домашние животные — это одно из удовольствий нашей жизни, замечательные компаньоны и партнеры по играм; они делают

> Наши домашние любимцы — собаки, кошки, игуаны и так далее, вместе с теми огромными индустриями, которые наживаются на нашей потребности предоставлять им уход, являются составными частями огромного культурного вируса, известного под названием «домашние животные».

нашу жизнь ярче и богаче. Однако с точки зрения животных мы, по существу, стали их рабами. Рассмотрим эту проблему подробнее.

Психический вирус — это нечто такое, что одним своим существованием изменяет поведение людей и заставляет их создавать максимально возможное число его копий. Домашние животные обладают всеми необходимыми признаками психического вируса:

- ✓ Животные проникают сквозь наши защитные механизмы, привлекая внимание. Качество, которое привлекает к ним внимание, можно назвать «привлекательностью» или «обаянием».
- ✓ Домашние животные программируют наше сознание таким образом, чтобы мы заботились о них. Они делают это несколькими способами. Они пользуются человеческими инстинктами, благодаря которым мы заботимся о своих детях. Индустрия средств по уходу за домашними животными — неотъемлемая часть этого психического вируса — программирует наше сознание посредством телевидения и рекламы, заставляя тратить все больше денег на дорогостоящие корма для животных и ветеринарные приспособления.
- ✓ Домашние животные создают свои точные копии, не без помощи, конечно, своего собственного ДНК, но также и тех ресурсов, которые мы выделяем на уход за ними. Кроме того, многие виды домашних животных пользуются мемом традиции,— в данном случае речь идет о разного рода выставках породистых животных и собаководческих клубах. Люди получают

вознаграждение за сохранение чистоты породы животных.

- ✓ Кроме того, домашние животные размножаются естественным образом. У них это получается столь успешно, что мы увидели в этом проблему и начали проводить различные кампании по стерилизации бездомных животных, чтобы сократить поголовье «нежелательного потомства». Однако сокращение «нежелательного потомства» повышает ценность породистых животных, которые распространяются благодаря индустрии домашних животных.

В ходе эволюции домашние животные становились все более «милыми» и «хорошенькими». Каким образом? Дело в том, что те из них, которые были недостаточно «хорошенькими»,— иными словами, не могли воспользоваться нашими ресурсами и заставить нас заботиться о них,— умирали и не оставляли потомства. Это был естественный отбор в действии: «хорошенькие» размножались, и в итоге мы оказались в своем современном состоянии: пораженные психическим вирусом домашних животных.

Конечно, отчасти все это шутка: никто от этого рабства еще не пострадал. Однако среди насекомых есть такой вид муравьев, который в ходе эволюции поработил другой вид — тлю растительную. Эти муравьи каким-то образом «научились» выделять особое химическое вещество, благодаря которому они могут управлять действиями тли. Муравьи сгоняют этих насекомых в «стада», пасут и доят их — как мы коров!

Домашние животные не выделяют секретных химических соединений, однако обладают одним неотразимым свойством — они «хорошенькие», и благодаря этому они могут добиться схожих результатов. Поэтому, когда вы в следующий раз увидите своего домашнего любимца, попытайтесь посмотреть на себя с его точки зрения. Домашние животные неплохо устроились, не правда ли?

ПОПРОШАЙНИЧЕСТВО

Сегодня жители больших городов редко подают милостыню попрошайкам. В этом есть некоторый смысл: попрошайки, как правило, не те люди, которым действительно нужна помощь. «Бизнес» нищих тоже претерпевает меметическую эволюцию, как и многие другие культурные установления. Похоже, что «неэффективные» попрошайки — те, которым вам, наверное, захотелось бы помочь,— были вытеснены другими нищими, которые знают, как подойти к делу. Попрошайничество — весьма интересная тема для тех, кто изучает эволюцию мемов: как рост лесов, попрошайничество претерпевает новые витки своей эволюции, как только появляется среда, в которой нищие могут «процветать».

Говоря о нищих, умеющих «подойти к делу», я имею в виду тех, которым удалось поставить себе на службу эффективные мемы и получать большие пожертвования. Приняты специальные законы, которые воспрещают «агрессивное попрошайничество»,— из этого следует, что мем-стратегия «будь агрессивен» приносит неплохие результаты. Я заметил, что эффективны и другие мемы-стратегии нищих: «просить с ребенком или животным на руках», «просить у автомобилистов на оживленных перекрестках», «носить табличку «готов работать за еду». Я слышал одну радиопередачу, в которую был приглашен настоящий «нищий», он рассказывал о различных методах сбора подаяния. Особенно он рекомендовал два из трех перечисленных способов. При этом он заметил, что в действительности ему никогда за еду работать не приходилось. Просто эта табличка помогала ему получать деньги у водителей — особенно у женщин средних лет.

«Профессиональные» попрошайки, использующие столь эффективные мемы, не оставляют «любителям» никаких шансов: на последних никто не обращает внимания, а следовательно, не подает им милостыни. Нищенство превратилось из неприятного, но вынужденного способа получения денег в неуничтожимый культурный вирус, который изыскивает все более эффективные методы, и о них теперь можно услышать даже в средствах массовой информации.

> Самые активные «работники» этого культурного установления неплохо устроились в жизни, если верить их собственным словам, при этом отсекая от источников дохода тех, кто действительно нуждается в помощи.

Силы меметической эволюции, заставляющие забыть о своих первоначальных целях и поддерживающие свое существование за счет эксплуатации системы, схожим образом «поработали» в сфере государственных дотаций,— здесь можно вспомнить не только о программах социальной помощи, но и о налоговых льготах.

ПРАВИТЕЛЬСТВО

Власть склонна к коррупции — в этом нет никаких сомнений. Государственные службы разрастаются и поглощают все больше денег. Политики стремятся угождать отдельным группам населения, а иногда определенным кругам бизнеса; крупные коммерческие организации осыпают неэффективных исполнительных директоров колоссальными суммами, премиями и бонусами. Нам все это известно, и многие из нас устало и нехотя соглашаются закрывать глаза на этот «стыд и срам» нашего общества. Изредка кого-то из нечистоплотных руководителей «ловят за руку», их отстраняют от постов и даже сажают за решетку на несколько месяцев. Но ведь мы привыкли, что «такова жизнь», не правда ли? Власть склонна к коррупции.

Когда-то я считал, что эта точка зрения на мир чрезвычайно пессимистична и даже цинична. Теперь я понимаю, что это естественный результат эволюции мемов. Психические вирусы эксплуатируют механизм «подчинения инструкции». Если признать, что власть основана на подчинении других людей, умении заставить их выполнять ваши приказы, то нетрудно понять, почему силы эволюции стремятся атаковать и «коррумпировать» любую точку концентрации власти.

Коррупция начинается в тот момент, когда мы создаем какую-либо бюрократическую структуру, правительство или крупную коммерческую организацию, которой доверена исключительная власть над нашей жизнью. Постепенно добрые намерения, изначально заложенные в принципы функционирования организации, подавляются, заглушаются и иногда даже сознательно подменяются рядом новых мемов. Эти мемы обладают единственным свойством, которое может оправдать их притязания на власть — они успешно распространяются.

Силы меметической эволюции невероятно велики. Вспомним неколебимое основание нашей государственности — американскую Конституцию. Этот документ, составленный умнейшими людьми своего времени, был принят в 1789 году. Создатели американской Конституции прекрасно осознавали опасность коррупции в крупном централизованном государстве. Поэтому Конституция США содержит ряд положений, призванных предотвратить возможную коррупцию управленческого аппарата.

Однако мало-помалу власть стала переходить из рук народа и штатов в руки федерального правительства, причем практически всегда этот процесс объяснялся «обоснованными причинами». Известно ли вам, что в первоначальном тексте Конституции федеральной власти было воспрещено взимать прямые налоги с граждан? Налоговое управление США — антиконституционный орган! Создатели американской Конституции четко понимали, что централизация налогообложения приводит к централизации власти и централизации коррупции. Благодаря меметике мы можем сказать, что таким образом федеральная власть все более отдаляется от возвышенных целей, ради которых она была создана, и вырабатывает в себе новые механизмы самовоспроизведения.

Соединенные Штаты так далеко ушли от концепции личной ответственности и прав отдельных штатов, что теперь люди не в силах дать ответ на простой вопрос: каково значение Десятой поправки. В этом тексте говорится, что «права штатов, не переданные федеральному правительству, неприкосновенны». Эта поправка до сих пор не отменена! Однако силой меметической эволюции мы оказались в том состоянии, когда федеральные власти без колебаний определяют действующие во всей стране нормы максимально допустимой скорости движения

автомобилей, порядок получения медицинской помощи и принимают решение, за какие наркотики людей можно отправлять в тюрьму, а какие можно производить за деньги налогоплательщиков.

ЧЕРНЫЙ РЫНОК

В тех случаях, когда правительство объявляет незаконными какие-либо виды экономической деятельности, оно создает условия для возникновения культурного вируса, известного под названием «черный рынок». Тотчас появляется субкультура, в которой действует ряд новых мемов-стратегий, например: «продажа наркотиков окупается». Эти мемы черного рынка бьют, прежде всего, по типично «мужским» «чувствительным точкам», о которых мы говорили в Главе 6: власть и окно возможности. Не удивительно, что операциями на черном рынке занимаются главным образом мужчины.

Так называемая борьба с наркоманией, аналогично давнему «сухому закону», создала нишу, в которой безграничную власть смогла получить группа людей, по определению становящихся преступниками — наркодилеры черного рынка.

Чем больше сложностей чинит правительство на пути тех, кто хочет покупать наркотики, тем выше цены на них назначают воротилы теневого бизнеса. Чем более суровые наказания предусматриваются за торговлю наркотиками, тем более наглые преступления совершают наркодилеры другого рода, чтобы получить в свои руки экономическую и социальную власть, обеспечиваемую им их рынком и торговыми операциями. В конце концов, общество уже «признало» их преступниками и им нечего терять: низкий риск, высокая прибыль. Чем «круче» меры принимает правительство, тем же потоки поставок наркотиков, а следовательно, тем большую власть и капитал могут получить в свои руки отдельные наркодилеры, потому что под сильным «нажимом» оказываются их чувствительные точки — окно возможности и власть.

Во времена «сухого закона» американцы узнали, что благие намерения правительства, пытавшегося сократить употребле-

ние алкоголя, были уравновешены расцветом преступности на черном рынке — не говоря уже о том, что любые попытки властей навязать обществу какие-либо этические нормы приводят к ограничению свободы отдельных граждан.

Почему же федеральное правительство начинает «войну с наркоманией», если ему заведомо известно, что это приведет к возникновению черного рынка и росту связанной с ним преступности? Здесь, на мой взгляд, проявляется основной недостаток демократической системы. Это становится особенно заметно в настоящее время, когда работа государственных служб во многом зависит от того, как она подается телевидением.

> Чтобы выиграть выборы, политики вынуждены заниматься саморекламой, используя самые мощные из доступных мемов.

В последнее время особенно часто используются мемы «кризиса» (проблема употребления наркотиков, дефицит бюджета, сложности в сфере здравоохранения или образования). К сожалению, эффективность мемов, «нажимающих» на чувствительные точки, а также вызванные ими во время предвыборной кампании децибелы еще не гарантируют нам, что предлагаемые решения действительно помогут решить стоящие перед обществом проблемы.

ДЕМОКРАТИЧЕСКАЯ РЕСПУБЛИКА

Создатели Конституции Соединенных Штатов прекрасно понимали, что такая проблема может возникнуть в будущем. Поэтому ими была создана не демократия в полном смысле этого слова, а республика: граждане демократическим путем избирают своих представителей, а те — как следует полагать, мыслящая элита, люди кристальной честности,— принимают обоснованные решения, исходя из того, что будет лучше всего для страны.

И что же случилось с этими принципами? В результате эволюции мемов государственное правление в нашей стране было подчинено прямым выборам, и в результате вся полнота власти была сконцентрирована в руках народа. В 1913 году,— как всегда, из «высочайших побуждений»,— была отменена еще одна статья Конституции, которая наделяла законодательные собрания штатов правом избирать сенаторов. Теперь сенаторов избирают сами граждане. Тогда как создатели Конституции специально ввели это разграничение: в рамках двухпалатной системы палата представителей была голосом народа, а сенат — голосом штатов.

Раньше сенаторы выдвигались после «закулисных переговоров» на собраниях правящей в штате партии. Постепенно эта форма назначения уступила место прямым выборам. Теперь любой кандидат, который хочет добиться успеха, должен научиться втискивать свой «месидж» в небольшое рекламное сообщение, которое «нажимало» бы на одну или на несколько чувствительных точек его или ее избирателей. В последнее время все громче звучат голоса тех, кто требует ввести прямые общенациональные выборы — ликвидировать коллегию выборщиков, этот последний рубеж, на котором сегодня еще держится власть отдельных штатов, позволяющая им влиять на результат президентских выборов.

Здесь я не хотел бы отстаивать тезис, что эволюция государственного правления в сторону большей централизации сама по себе плоха,— хотя она безусловно плоха для тех, кто хотел бы распоряжаться собственной жизнью,— я всего лишь хочу показать очередной пример «автоматической» эволюции системы, в рамках которой сильное становится еще сильнее. Чем больше власти у какого-либо института, тем эффективнее он может распространять свои мемы. Чем более эффективно он их распространяет, тем больше он получает власти.

> В Соединенных Штатах всей полнотой власти пользуется большинство избирателей. Вследствие этого мы постепенно движемся в сторону того, что можно назвать тиранией большинства: большинство навязывает свои мемы меньшинству.

Статья I, раздел 3.

В состав сената Соединенных Штатов входят по два сенатора от каждого штата, они избираются на шесть лет Законодательными собраниями соответствующих штатов; каждый сенатор имеет один голос.

XVII Поправка (1913)

В состав сената входят по два сенатора от каждого штата, избираемых народом штата на шесть лет; каждый сенатор имеет один голос.

*

Статья I, раздел 9.

Не допускается обложение подушной податью или иными прямыми налогами иначе как сообразно с переписью или упомянутым выше исчислением населения.

XVI Поправка (1913)

Конгресс имеет право устанавливать и взимать налоги с доходов, из какого бы источника они ни происходили, вне зависимости от их распределения между отдельными штатами и безотносительно к каким-либо переписям или исчислениям населения.

Ограничения власти федерального правительства, изначально заложенные в Конституции США, постепенно были устранены. Федеральная власть и большинство избирателей получили в свои руки больше власти, тогда как властные полномочия членов законодательных органов и отдельных штатов были ограничены.

Основное предназначение «Билля о правах», первых десяти Поправок к Конституции США, заключалось в том, чтобы сделать такого рода тиранию невозможной. Ни одна из десяти Поправок не была отменена или изменена, однако порядок их исполнения и интерпретация мало-помалу меняются: свободы и права отнимают у частных лиц, и власть передается в руки большинства.

Для того чтобы отнять у кого-нибудь власть, всегда можно найти веские причины. Например, право отдельных людей нанимать кого-либо на работу или сдавать помещения внаем кому-либо были ущемлены в результате принятия законов, направленных против расизма и сексизма. В краткосрочной перспективе эти нововведения дают «хороший» результат: женщины и меньшинства не притесняются, как прежде, и это очень позитивно воспринимается большей частью избирателей. Однако в долгосрочной перспективе усиление государственного контроля над нашей жизнью сложно было бы назвать заманчивой и привлекательной возможностью.

Одно из самых ценных прав, которое позволяет американцам называть свою страну «свободной»,— «надлежащая правовая процедура», которая препятствует аресту чьей-либо собственности без решения суда. Сегодня государственная политика такова: у подозреваемых в торговле наркотиками можно арестовывать автомобили, суда и строения, если они использовались при совершении преступлений и в наркоторговле. Подозреваемый даже не привлекается к суду и ему не предъявляется обвинение. Что это: мудрое политическое решение или очередной пример случайной реакции централизованной власти на краткосрочный кризис?

ПРИЧИНЫ ТУПИКА

Коррупция государственных учреждений редко является следствием сознательного злого умысла лиц, находящихся у власти. Если таковые намерения движут каким-либо чиновником, если он злоупотребляет оказанным ему доверием и совершает противоправные действия, то мы легко можем обнаружить

проблему и определить наказание по обнаружении факта преступления. Гораздо сложнее справиться с тем явлением, которое все чаще встречается в разных странах мира: политическая культура постепенно заражается мемами, подменяющими собой цели, ради которых эта власть создавалась.

Хороший пример — конгресс Соединенных Штатов. Изначальное предназначение этого органа заключалось в том, чтобы работающие в нем мудрые люди принимали обдуманные решения по государственным вопросам нашей тогда еще молодой страны. Конгрессмены определяли размер налогообложения, объем государственного бюджета и его структуру, а также выдвигали законопроекты.

> Однако в тот момент, когда был учрежден этот властный орган, он стал объектом атаки со стороны психических вирусов.

Любые мемы, инфицирующие законодателей и меняющие систему их ценностей, могут рассчитывать на собственное усиление и большое распространение. Политики — это не только «люди у власти», которые могут действовать исходя из этих мемов и идей, они также записные болтуны, которые попытаются распространить свои любимые идеи в речах и посредством других доступных им средств.

Раньше законодатели усваивали идеи, читая газеты, слушая других и болтая со знакомыми в разных социальных кругах. Они усваивают, однако, те политические взгляды, которые основаны на лучших мемах, то есть представляются законодателям более привлекательными по той или иной причине. Это может быть наличие мема кризиса, помощи детям, осмысленности или какой-либо другой «персональной кнопки» данного конгрессмена. Однако вскоре все эти мемы начинают жужжать в ушах законодателя — между ними разгорается жесткая конкуренция за его внимание.

Вне зависимости от своей ценности мемы должны поступать во все более мощных «упаковках», чтобы законодатель их заметил. Одной из самых мощных «упаковок» являются деньги: раз

в два года законодатель нуждается в новых взносах в свою избирательную кампанию, чтобы быть переизбранным. Намного проще уделять более пристальное внимание мемам той группы, которая платит, чем мемам той группы, которая не платит. Внимание — это первый шаг мема, который пытается проникнуть через защитные механизмы данного законодателя. Даже если законодатель абсолютно честен, мемы жертвователя не могут не произвести своего «всепроникающего» действия.

Корпоративный лоббист или «группы с особыми интересами» (корпорации или организации, добивающиеся привилегий), выдвигая свое требование повторно, в третий и четвертый раз, используют методику повторения для того, чтобы обеспечить усвоение мемов законодателями. Сегодня законодателей осаждают самые разные лоббисты, люди, чья единственная задача заключается в передаче законодателям определенных мемов — в обработке их психики и программировании их сознания этими мемами! В свою очередь законодатели нанимают огромный аппарат помощников, в обязанности которых входит сортировка и отслеживание всей поступающей информации. Эта ситуация вынуждает лоббистов искать новые пути, чтобы обойти новые препятствия и достичь своей цели в той своеобразной гонке вооружений, которая разворачивается вокруг конгресса США.

Конечно, многие сказали бы, что этот способ законодательной работы не очень эффективен, но в нем нет ничего порочного. Однако следует помнить, что работа законодателей заключается вовсе не в том, чтобы отбирать лучшие идеи из числа предложений «групп с особыми интересами» — их работа заключается в принятии решений, которые нужны для страны! Подавляющее большинство мемов, бомбардирующих сознание конгрессменов, это — требования, выполнение которых прямо или косвенно служит чьим-то интересам. В этих условиях законодатели не в состоянии вырваться из порочного круга «решения чьих-либо вопросов» и заняться тем, что действительно важно для государства.

ХОРОШИЕ ЛЮДИ И ПЛОХИЕ МЕМЫ

Если принять во внимание, как настойчиво «группы с особыми интересами» бомбардируют своими мемами будущих и действующих конгрессменов, а также особенности нашей политической системы, мы легко можем прийти к выводу, что усвоение мемов, принадлежащих «группам с особыми интересами», есть необходимое условие вступления кандидата в конгресс. Это вовсе не означает, что эти люди плохие или злонамеренные. Просто так действует меметическая эволюция.

Предположим, что какой-нибудь политик попытается тем или иным образом укрыться от атаки мемов и посвятить свою деятельность исключительно интересам государства. Однако если политик не «переведет» свои высокие цели на язык мемов, которые будут привлекательны для избирателей, у него не будет никаких шансов на победу в борьбе со своим политическим оппонентом, который ударит по самым чувствительным на данный момент точкам большей части избирателей. Не заботясь о том, насколько полезной будет его программа для страны.

Уже вскоре мы сможем увидеть, что у власти будут находиться только те политики, которые «транслируют» мемы, нажимающие на «кнопки» избирателей. И произойдет это вовсе не по чьему-либо злому умыслу, не из-за намерения бесчестных лиц обманывать избирателей или манипулировать их голосами, а в результате естественной меметической эволюции.

> Победа политика на выборах определяется единственным фактором: его привлекательностью для избирателя; иными словами, политик должен произносить только «хорошие» мемы.

Целью выборных органов власти является отбор таких политиков, которые будут говорить то, что людям хочется слышать. Чем важнее значение для политической рекламы приобретает телевидение, тем меньше связан этот новый телевизионный

политический образ с реальным человеком. Сегодня только безрассудный или беззаботный кандидат в президенты отважится появиться на телеэкранах, не воспользовавшись рекомендациями имиджмейкера — консультанта, который инструктирует его, каким образом произвести наилучшее впечатление на своих избирателей.

Рост государственного аппарата

Согласно известному высказыванию Томаса Джефферсона, правительство правит тем лучше, чем оно правит меньше. Однако демократическая политическая система постепенно приобретает такую форму, в рамках которой правительство правит все больше. Направление этой эволюции определяют мемы, возбуждающие интерес избирателей.

Люди склонны уделять особое внимание мему вознаграждения — голосовать за тех политиков, которые поднимают вопросы, в решении которых избиратели лично заинтересованы. Когда я был студентом, активисты из штабов уговаривали нас голосовать за тех кандидатов, которые обещали увеличить бюджетные расходы на образование и на кредиты студентам. Конгрессмены не просто так возят «лакомые куски» в свои округа, они получают за это дополнительные голоса. В то же время эта практика приводит к увеличению бюджетных ассигнований и дальнейшей централизации федеральной власти.

Чтобы занять место действующего законодателя (президента и т.д.), кандидат должен обратиться к избирателям, использовав более привлекательные мемы, чем его конкурент. Нередко результатом реализации предвыборных обещаний становится дальнейшее разрастание государственных структур и увеличение расходов на их содержание. Общая тенденция такова: федеральные власти растут, жиреют и требуют больше денег, в то же время становясь все менее дееспособными, тогда как мемы, используемые в избирательных кампаниях, становятся все менее изысканными и все более мощными.

Впрочем, довольно сложно предсказывать, в каком направлении будет развиваться меметическая эволюция. На выборах

1994 года республиканцы, задействовав мемы миссии и опасности, получили большинство мест в палате представителей и в сенате. Они «обыграли» демократов, предвыборное обращение которых гласило: «мы на верном пути!» Республиканцы кричали: «Мы стоим на пороге кризиса! И мы можем справиться с этим опасным положением!» Их программа на выборах во многом напоминала того «троянского коня», с помощью которого в 1992 году демократы «нажимали на кнопки избирателей», обещая решить проблемы в сфере здравоохранения. О здравоохранении, впрочем, теперь мало кто вспоминает.

> Чем искуснее политики бьют по чувствительным точкам избирателей, тем меньше результат выборов зависит от их реальных планов.

Как выглядела бы наша политическая жизнь, если бы большая часть избирателей овладела основами меметики? Мне кажется, что предвыборные кампании изменились бы в лучшую сторону, а правительственные чиновники, быть может, стали бы немного честнее.

Глава 10

МЕМЕТИКА РЕЛИГИИ

Каждый раз, глядя на тебя, я думаю:
Как же ты все так запустил.
Было бы намного лучше, если бы у тебя был план.—
Иуда.

«Иисус Христос — суперзвезда», либретто Джима Райса

Кто-то из философов сказал, что верить в христианского Бога гораздо лучше, чем не верить: если Бог есть, то неверующие будут сурово наказаны. Если же Его нет, то — вы ничего не теряете, если поверите в Него? Этот аргумент апеллирует к чувствительной точке под названием «дешевая страховка» и представляется неоспоримым. И все же, будучи неисправимым реалистом, отважусь выдвинуть гипотезу, что религиозные догмы вовсе не дарованы нам небесами, но появились в результате действия одного из самых мощных психических вирусов.

В этой главе мы займемся рассмотрением религиозных догм. Я попытаюсь выяснить, откуда люди берут свои религиозные Истины, откуда эти Истины приходят в сознание, как они воспроизводятся и распространяются. Отношение людей к священным текстам различное: одни не верят ни единому слову, другие находят в них скрытый философский смысл, третьи убеждены

в непреложной истинности Слова Божьего. За этими текстами стоят те же меметические законы, но поведение людей, убежденных в истинности религиозной доктрины, отличается от поведения тех, кто рассматривает эти тексты как иносказание и мифологию.

Вы можете сознательно «запрограммировать» свое сознание мемами, которые помогут вам достичь в жизни того, чего вы хотите. Это — один из основных мемов-стратегий меметической парадигмы. Противоположная стратегия — вера в религиозные догмы, которые не были приняты вами сознательно. Кроме того, меметической парадигме противоречит отношение к каким-либо мемам, религиозным или нерелигиозным, как к Истине,— в нашем контексте все мемы рассматриваются как полуистины.

> Живущие в современном мире древние религиозные мемы прошли длительную меметическую эволюцию. Как и в отношении любых других мемов, принять решение должны именно вы — поможет или помешает достичь поставленных жизненных целей данная меметическая программа.

ПРОИСХОЖДЕНИЕ РЕЛИГИИ

Как возникли религиозные мемы? Ниже приводится один из возможных сценариев. В доисторическую эпоху способность принимать решения была крупной победой человека в естественном отборе. Выжили и смогли оставить потомство те пещерные люди, которые в ходе эволюции получили способность ответить на следующие вопросы:

- ✓ Как спрятаться от этого саблезубого тигра?
- ✓ Где пища?
- ✓ Как мне найти г-на Того Самого или г-жу Ту Самую?

Как вы понимаете, таковы были повседневные заботы венца эволюции — пещерного человека.

Способность «решать проблемы» оказалась важным для выживания навыком. Однако вскоре после приобретения этого механизма первые люди смогли обратиться к решению «больших проблем», над которыми многие века потом бились философы:

- ✓ Откуда мы пришли?
- ✓ Зачем мы здесь?
- ✓ Что мы должны делать?

Что же, эти проблемы действительно намного сложнее, чем те практические вопросы, которые приходилось решать в связи с опасностью, потребностью в еде и сексе. Тем не менее, проблемы «философские» были далеко не столь сложными, чтобы наши пещерные приятели не рискнули выдвинуть своих предположений. Тот когнитивный диссонанс, который возник в результате постановке этих вопросов, стал причиной создания ряда мемов, с помощью которых можно было что-то объяснить. Из этих догадок развились мифология, философия и религия.

Как это происходило? Как обычно: выжил самый приспособленный мем. Не вдаваясь в подробности истории религий, вернемся к нашему примеру — пещерным людям. Представим себе семейства Кремневых и Булыжниковых, которые озадачились вопросом — каково происхождение жизни на Земле. Свои версии выдвинули сразу несколько человек. Согласно предположениям Вилмы, нас создал Бог, однако о своем открытии она решила пока никому не говорить. Болван Барни ломал голову над этим вопросом несколько лет, но так и не смог найти ответа. Размышляя над этим вопросом, Бетти проявила чудеса сообразительности и находчивости и выдвинула гипотезу, согласно которой мы развились эволюционным путем из одноклеточных организмов. Естественно, гипотеза Бетти была отвергнута.

Еще один пещерный житель, Фред не удовольствовался поиском и нахождением ответа для себя самого: он не только понял, что мы созданы Богом, но также и то, что Бог наказал нам

распространять эту истину под страхом адских мук*. Шаба даба ду!

Итак, в рамках своей гипотезы Фред смог создать такую «группу» мемов, которая замечательным образом позволяла пещерным жителям решать стоящие перед ними проблемы. Сознательно ли он это сделал? Маловероятно. Однако представьте себе, что после Фреда к решению этого вопроса время от времени обращались миллионы других людей. И «система представлений», входящих в принятый ответ, с каждым разом «совершенствовалась», вбирая в себя все более эффективные мемы,— распространявшиеся дальше, глубже и стремительнее, пока данная система убеждений не охватила все общество и не стала религией.

Созданная таким образом религия является культурным вирусом, возникшим без сознательного намерения человека. Эволюционное развитие этого вируса протекало не «в направлении» выяснения Истины, и даже не на благо исповедующих его людей — а в направлении более эффективных мемов. Вот самый важный тезис всей нашей книги:

> Предназначением меметической эволюции не является благо отдельных людей.

Иными словами, те религии, которые не были созданы отдельными людьми с сознательным намерением как «проектный психический вирус»,— а мне представляется, что такова большая часть религий на Земле,— вовсе не должны обладать такой «системой представлений», которая была бы истинной или по-

* Современные историки религии считают, что мем ада был изобретен евреями во время римских завоеваний. Тогда этот мем еще не сочетался с мемом евангелизма — он попросту служил объяснением, почему Бог смотрит сквозь пальцы на страдания избранного народа и на благоденствие нечестивых язычников. Пусть у римлян, гласил этот новый мем, сейчас дела идут неплохо — им придется ответить за все в Аду. Однако концепция Ада не играет в иудаизме существенной роли. В полной мере она была задействована уже христианской религией, которая сочетал ее с мемом-стратегией евангелизма. Полученную смесь вменили в обязанность распространять повсеместно как христианскую веру, которая может спасти неверующих.

могала пройти через эту жизнь исповедующим ее людям. Однако эти религии должны были обладать другим свойством — способностью самовоспроизводиться.

Когда я говорю, что эти религии не возникли в результате сознательной попытки создать «проектный психический вирус», я вовсе не хочу этим сказать, что основатели религий не пытались сознательно распространять мемы, которые по их мысли должны были улучшить жизнь людей. Похоже, что во многих религиях дело обстояло именно так — и у Будды, и у Иисуса было такое осознанное намерение. Впрочем, основатели религий должны были интуитивно чувствовать основы меметики, ведь в противном случае их мемы либо быстро погибли, либо стремительно эволюционировали, чтобы приобрести облик/статус самовоспроизводящихся культурных установлений, которые в большей степени «заинтересованы» в сохранении собственного существования, чем в качестве жизни отдельных людей. Так поступали многие религиозные институты — они провозглашали свои мемы единой системой Истинных мемов, и последние теряли связь с первоначальными намерениями основателя религии.

АБСОЛЮТНАЯ ИСТИНА

Когда я был подростком, меня мучил типичный для этого возраста вопрос. Если в мире существует так много религиозных верований, и каждая религия провозглашает единственно истинной только себя, как же я могу узнать, которая из них Действительно Истинная? Ответить на этот вопрос оказалось нелегко. В разных религиях по-разному относятся к людям, исповедующим другую веру: с безразличием, состраданием или пренебрежением/враждой. Однако всегда в отношении верующих можно выявить чувство превосходства и самодовольную уверенность оттого, что Истинна — только их вера. Однако другие религии даже не претендуют на обладание исключительной и единственной истиной: может быть, Истину следовало искать у них? Кому я должен верить?

Одна из самых крупных интеллектуальных ловушек, в которую могут попасть люди, состоит в попытке решить некие

«основные проблемы» — вместо того, чтобы заняться делами действительно важными. Стремление решать «основные проблемы» оказывается для многих из нас столь сильным и непреодолимым, что, не обладая какими-либо прочными исходными философскими положениями и четким пониманием жизненных ценностей, мы посвящаем большую часть нашей жизни решению вопросов, ответ на которые ровным счетом ничего нам не дает. Как научиться зарабатывать больше денег, как изменить поведение мужа / жены, как справиться со страхами — все эти далеко не абстрактные проблемы встают перед нами ежедневно, и каждая — создает питательную среду, в которой тотчас появляются бесчисленные бестселлеры, ток-шоу и семинары.

> Огромное желание людей понять окружающий нас мир немало помогло нам в те времена, когда мир был прост и отображался в сознании преимущественно в виде материальных вознаграждений и физических угроз. В «меметическом обществе» мы постоянно пытаемся понять вещи, которые не имеют никакого реального смысла.

Самая крупная ловушка такого рода, в которую попадаются даже прекрасно образованные люди, нередко обладающие блестящим умом — поиск Абсолютной Истины.

Мы полагаем, что у этих «вещей» все-таки есть какой-то смысл, поскольку у человеческого сознания было не так уж много шансов приспособиться к новому культурному психологическому пейзажу. Поэтому мы тратим огромное количество времени, денег и энергии, пытаясь понять и решить бессмысленные проблемы.

Самую бессмысленную проблему можно свести к вопросу: какая религия Истинная? В этом вопросе можно выделить следующие составляющие, например: Существует ли Бог? Как Он выглядит? Существуют ли Рай? Существует ли Ад? Был ли Иисус Христос Сыном Божьим? Чего Господь требует от меня лично? Каждый из этих вопросов можно разделить на более мелкие,

еще более бессмысленные: Бог — это мужчина или женщина? Бог — белый, черный, желтый или краснокожий? А где Он живет? Сколько нужно наклеить марок на конверт, чтобы письмо к Нему дошло наверняка? А если Он в отпуске/переехал, перешлют ли Ему письмо? Сколько Ангелов поместится на булавочной головке?

Попытка ответить на эти вопросы затруднит нам выяснение того, что такое религия и каким образом она появилась. В рамках меметической модели все «естественным образом» возникшие религии — то есть культурные вирусы — рассматриваются в качестве групп мемов. Религии были созданы человеческим сознанием в порядке приспособления того, что «под руку подвернулось», еще в те времена, когда большую часть жизни мы тратили на то, чтобы избежать опасности, найти еду и сексуального партнера. Религии — это такие «группы» концептов, которые примеривают доисторический мир, к которому приспособлено человеческое сознание, к сегодняшнему миру этики, культуры и обществу. И если вы не изобретете собственной религии — то есть «проектного вируса», который обладал бы особенной целью в вашем сознании,— облик этих групп в вашем сознании будет определяться ходом меметической эволюции, в процессе которой религии усваивали «хорошие» мемы.

Вот именно! И ничего больше! Не бывает «Истинных религий»; все они являются вариацией на одну тему — или одного мема. Однако попытаемся получит ответ на следующий вопрос — какие мемы способствуют успеху отдельной религии.

РЕЛИГИОЗНЫЕ МЕМЫ

Если мое предположение верно, и развитие религии шло в сторону наибольшей приспособляемости ее мемов, а не явилось результатом толкования Богоданных истин, то мы сможем обнаружить все наши «любимые» мемы в самых распространенных религиях мира. Посмотрим на них с этих позиций более внимательно. Начнем со структурных мемов, приспособляемость которых вытекает из самих законов меметики:

Традиция. Мем-стратегия традиция может быть воспроизведен уже по той простой причине, что он «программирует» сознание людей установкой на свое бесконечное воспроизведение в совокупности с другими мемами, входящими в группу. Как никакие другие институты культуры, религии богаты традициями. Традиции пропитывают каждую религию: здесь следует вспомнить Мекку, древние Святые места, восточные монастыри, законы кошрута и бережное сохранение текста Библии. Следует помнить, что традиции сохраняются вовсе не потому, что религия «правильная» или «хорошая»,— причина и следствие в этом утверждении перепутаны местами! Отчасти причиной сохранения религии является наличие в ней определенных традиций. У религии, в которой нет мощных традиций, мало шансов выжить.

Ересь. Ересью мы называем любое верование, которое идет вразрез с догмами данной религии. Мем-различие ереси — это оборотная сторона «традиции». Как лейкоциты, сражающиеся с инфекциями, этот мем-различие выявляет и уничтожает новые инфекционные мемы. В саму ересь заложен ряд мемов-ассоциаций, которые покажут, что случится с вами, если вы поверите в ересь (допустите ее проникновение через защитные механизмы) или повторите ересь (будете способствовать ее распространению).

Евангелизм. Мем-стратегия евангелизм реплицируется благодаря содержащемуся в нем наказу: «передай меня другим людям!». Самое интересное, что не все религии «евангелистичны»: не каждая доктрина предписывает своим приверженцам выходить на улицу и раздавать прохожим листовки. Однако едва ли вы сможете найти какую-нибудь крупную религию, которая не предписывала бы передачу своих мемов детям верующих. Эта стратегия очень хорошо «работает» в сочетании с мемом «заводите как можно больше детей», в пользу которого выступает Папа Римский и мормоны, и который поддерживает действующая в США система социального обеспечения.

В рассматриваемом нами примере не имеет никакого значения — насколько «евангелисты» искренни, и есть ли у них убе-

дительные причины для распространения своих мемов. Пример: «Иисус (сайентология, американский образ жизни и т. д.) так изменил мою жизнь, что я хочу передать свою радость каждому». Те культурные институты, которые поощряют евангелизм (и даже приучают людей к «евангелистской» деятельности),— получают дополнительное преимущество в сравнении с другими системами, независимо от того, как данная религия реально воздействует на жизнь людей. Религия становится «успешной», когда тем или иным образом евангелизм входит в число ее основных догм. Религии, которые приносят людям огромную радость, но не вынуждают своих последователей распространять религиозные догмы, никогда не добьются «успеха».

Осмысление. Представления, которые обладают смысловой составляющей, реплицируются лучше «бессмысленных» благодаря самой природе человеческого сознания (помните игру в испорченный телефон?). Религии, которые дают четкий и удобный ответ на все сложные вопросы, приобретают большую популярность, в сравнении с теми, которые заставляют людей думать самостоятельно — как, например, дзэн. Конечно, «религиозные» ответы на сложные вопросы вовсе не обязательно должны быть истинными. Мы не верим в существование Деда Мороза или Снегурочки, но этот образ активно используется нашей культурой, потому что этих персонажей очень просто себе представить.

Повторение. Для большинства религий огромное значение приобретают ритуалы — здесь можно вспомнить и воскресное посещение церкви, и даже молитву перед едой. Чем чаще мы выполняем какое-либо действие, повторяем идею или убеждение, тем более привычными они становятся для нас и тем меньше мы подвергаем их сомнению: постепенно они «обрабатывают нашу психику» и «программируют» наше сознание. В самых известных религиях активно используется принцип, который рекомендуют своим клиентам специалисты по рекламе: повторение — двигатель торговли!

«Большая доза» даже одного из перечисленных выше мемов могла бы обеспечить успех отдельной религии, однако

меметическая эволюция на этом не останавливается. Рассмотрим теперь мемы, которые нажимат на «чувствительные точки» и используют наши врожденные склонности:

Безопасность. Многие религии активно используют понятие Божьего гнева, напоминают об Адском огне, угрожают — «в случае чего» — подвергнуть верующих остракизму и изгнать их из своей общины. Система убеждений, которая создает искусственную угрозу, одновременно указывая на пути ее преодоления, обладает огромной силой воздействия. Что же касается остракизма, то эта опасность вполне реальная. Например, аманиты очень боятся оказаться отвергнутыми или изгнанными из своей сплоченной общины на всю жизнь. Спасением от этой опасности, как они считают, является жизнь в полном соответствии с религиозными доктринами.

Кризис. Многие религиозные культы компенсируют нехватку смысловой составляющей своей религиозной системы за счет мема кризиса. Лидеры сект Джим Джонс и Дэвид Кореш, как известно, непрестанно пророчествовали о грозящих последователям культа опасностям — либо о близящемся сроке гнева Божьего, либо действиях врагов секты. Только у них был ключ к спасению в данном кризисе — так они, по крайней мере, утверждали.

Еда. Да, еда! Трапезы и посты делают религию более привлекательной, ударяя по самой «чувствительной точке» человека. В юности я едва не стал последователем бахаизма — так мне понравилась перспектива участвовать в религиозных праздниках каждые 19 дней!* Пасхальные трапезы, седер на Пасху, вечерние вкушения пищи во время священного Рамадана — все эти мемы повышают привлекательность той или иной религии. Пост, в действительности, приводит к созданию когнитивного диссонанса в сознании верующего и способствует усилению мемов, во имя которых верующие постятся.

* Следует, однако, уверовать в истинность этой религии, прежде чем участвовать в религиозных празднествах: к трапезам допускаются только бахаисты.

Секс. Сложно найти такую религию, в которой не было бы специальных предписаний относительно секса. Получение разрешения на половое сожительство часто связано с принятием системы убеждений — это делает секс ее крайне эффективным компонентом. Религии добиваются этого разными способами — от моногамных католических союзов, которые заключаются в церкви, до храмовой проституции в Древнем Риме и культа свободной любви, проповедуемого сектой Раджниша. Когда анклав Раджниша в штате Орегон начали посещать организованные экскурсии захлебывающихся от вожделения мужчин, Бхагван Шри Раджниш установил для новоприбывших десятидневный срок воздержания — небольшое меметическое изменение, которое усложнило получение этого «бесплатного сыра».

Загадка. Этот мем особенно легко «улавливает души» людей умных и образованных. Многих из них как магнитом притягивает мнимое существование «тайного знания», которое можно обрести, если посвятить жизнь разрешению определенных проблем. Эта идея лежит в основе таких восточных религий, как дзэн и даосизм, несмотря на то, что их последователи часто утверждают обратное. (И это так таинственно!) В других религиях, например, в христианстве, сакральные тексты вкупе с комментариями, которыми они обросли за много веков, настолько объемны, что их невозможно прочесть за всю жизнь. И для многих христиан изучение Священного Писания и сочинений отцов Церкви — неотъемлемая часть их жизни. Эти люди штудируют Библию, поскольку считают эту книгу словом Самого Бога, и рассчитывают сникать озарение как только они смогут понять этот текст.

Превосходство. Перспектива восхождения по иерархической лестнице очень привлекательна для людей, обладающих чувствительной точкой «власть», по большей части мужчин, поскольку в процессе эволюции именно эта кнопка определяла их доступ к женщинам. Различные уровни структуры или степени иерархии можно обнаружить даже в таких квазирелигиозных организациях, как бойскауты или масонство. Интересно, что католическая церковь, которая может похвастаться

одной из самых коротких иерархических лестниц (только пять ступеней отделяет простого мирянина от Папы Римского) позволяет «восходить на вершины» своей лестницы исключительно мужчинам, от которых недвусмысленно требуется соблюдение целибата. Вероятнее всего, целибат обманывает сознание и усиливает побуждение «соискателя» двигаться вверх по лестнице.

Принадлежность. Большинство людей ощущают потребность принадлежать к какой-либо группе или сообществу. Для многих одиноких людей этого мема уже достаточно, для того чтобы привлечь их к участию в жизни той или иной религиозной общины, которая находится относительно недалеко от их места жительства и собрания которой проходят достаточно часто. Я знаю нескольких унитариев, которые открыто признают, что они даже не верят в Бога — просто им нравится ходить в церковь и встречаться с братьями по вере.

НАУКА И РЕЛИГИЯ

Меметика отвечает на все вопросы, связанные с процессом эволюции религии. Однако из ее ответов вовсе не следует, что религия — это нечто плохое. К этому поспешному выводу часто приходят люди, которым становится известно, что именно «успешные» мемы стали движущей силой успеха тех или иных религиозных догм. Это — очень поверхностное заключение. Напротив, меметика может способствовать новому сближению науки и религии — после длящегося веками разделения.

Фактически с момента своего возникновения наука отделилась от религии. Научные открытия на протяжении многих веков противоречили известным религиозным учениям. По существу, каждое новое научное открытие оспаривало известные легенды и доктрины. Многие ученые не могут понять, зачем нужно верить в нечто, безусловно придуманное, или даже в то, в чем вы не нуждаетесь, для объяснения принципов действия нашей Вселенной.

Если говорить об отношении к религии, большинство известных мне умных людей принадлежат к одному из двух лагерей. По одну сторону находятся агностики или атеисты, которые не верят в эти явно бессмысленные истории о сверхъестественных силах, непорочном зачатии, расступившемся Красном море и других чудесах. По другую сторону стоят люди верующие, которые либо пытаются обосновать истинность таких теорий, либо считают их чем-то вроде аллегории и мифологии, а не точным описанием событий*.

Таким образом мы попадаем тупик. Многие верующие люди знают действенность своей веры — они видят и чувствуют в жизни ее ощутимые результаты. Неверующие часто уверены в своей правоте: они знают мир достаточно хорошо, и для них очевидно, что эти мифологии — всего лишь небылицы. Почему они должны в них верить? Таким образом, обе группы стоят у противоположных краев пропасти, выкрикивая обвинения, либо отворачиваясь друг от друга. Редко кто пытается перепрыгнуть.

ВО СЛАВУ БОЖЬЮ

Люди религиозные, если задать им вопрос о цели их жизни, как правило, отвечают, что хотят посвятить жизнь славе Божьей. Что это значит? Прежде всего, это значит, что им, безусловно,

---

* Я знаю об одном человеке, который путешествует по всему миру и читает лекции о том, что теория происхождения видов в ходе эволюции является, безусловно, ошибочной — своего рода религиозная дезинформация! Однажды я видел телепрограмму с его участием. Логические пробелы в речах лектора доставили мне злорадное удовлетворение. Вот примеры:

«Взгляните, какое красочное оперение у птиц! Не существует научного объяснения этому! Это просто красиво! Только Бог мог такое создать!»

«Обратите внимание на то, как сложно устроен глаз! Было бы глупо думать, что он мог возникнуть в ходе эволюции — это произведение Бога!»

«Наука не способна объяснить гибель динозавров! Я вижу в этом Божий перст — динозавры, наверное, утонули во время потопа!» (Судя по всему, они были слишком велики, и потому не поместились в ковчег Ноя).

Если логические недостатки этих аргументов не представляются очевидными, и вам нравятся едкие нападки на креационизм, рекомендую книгу Richard Dawkins, The Blind Watchmaker (Norton, 1987).

ясно, что такова цель их жизни, тогда как большинство людей, которые веры не имеют, в цели своей жизни вовсе не уверены.

Ну и что из этого? Грубая, хотя и типичная реакция рационалистов и энтузиастов науки, может быть такой: «Мне и правда жаль этих несчастных религиозных дураков — они бегают по кругу, как курицы с отрезанными головами, посвящая свою жизнь «славе» Бога, которого не существует!» В свою очередь люди религиозные со снисхождением поглядывают на безбожных эмпириков, которым не дано испытать восторг от схождения Благодати.

Как правило, сторонникам науки в религии особенно не нравится акцент на вопросах веры. Обычно в религии под верой подразумевается уверенность в том, что не может быть подкреплено какими-либо доказательствами. Нередко верующие верят вопреки таким доказательствам. На примере Инквизиции и Крестовых походов противники религии показывают, насколько деструктивной может быть ненаучная вера. Меня всегда удивлял такой подход, поскольку ученым лучше всего должно быть известно, что ни одну теорию нельзя подтвердить с помощью двух примеров, особенно когда в наличии такое число хороших примеров — всего того, что было создано людьми в результате их веры. Кроме того, на память приходит то многое плохое, что было создано неверующими — в том числе учеными, раз уж на то пошло. Лишь два примера: официально атеистический Советский Союз и гонка вооружений. Я вовсе не хочу сказать, что все ученые, работающие на военную промышленность — безбожники, я лишь высказываю предположение, что не вера является движущей силой их работы.

Обратимся к произведениям, которые появились в результате религиозной веры — ведь это практически все великие памятники архитектуры, живописи и музыки, созданные верующими на протяжении всей истории человечества! Мы были бы намного беднее без Сикстинской капеллы, «Тайной вечери» или мотета Баха «Иисус, моя радость». Америка создавалась, следуя канонам протестантской этике, в которой такую важную роль играет труд, а причиной Революции, в результате которой возникли Соединенные Штаты Америки, было признание данных Богом прав. Большинство благотворительных фондов, помогающих бедным и инвалидам,— религиозные организации, кото-

рые функционируют намного эффективнее государственных программ социального обеспечения. Даже самые неуступчивые эмпирики не могут не признавать результатов веры.

> Вера в Бога «работает» по одной простой причине: когда люди верят, что у них есть цель в жизни, они могут делать то, чего они не сделали бы без веры.

Убеждения (мемы) полученные вами в тот или иной момент жизни программируют ваше сознание для выполнения определенных задач — так загрузка программы в оперативную память компьютера заставляет его выполнять четко определенные функции. Если вы запрограммируете свое сознание верой в то, что жизнь бессмысленна и абсурдна, то ваша жизнь, вполне вероятно, будет бессмысленной и абсурдной. Если, с другой стороны, вы запрограммируете свое сознание верой, что в вашей жизни есть какая-то цель, то вы постараетесь этой цели достичь.

Самореализующаяся мем-стратегия «жизнь имеет смысл» — один из ключевых факторов «эффективности» религии. Что же, если вы не приемлите небылицы, которые необходимо усвоить для повышения качества жизни, я не буду вас порицать. Однако не стоит верить в то, что ваша текущая картина мира соответствует действительности. Никто не застрахован от иллюзий и самообмана; может быть, для определения точного направления, в котором нам необходимо двигаться, мы должны сознательно выбрать «правильные» иллюзии.

Глава 11

ПРОЕКТНЫЕ ВИРУСЫ (КАК СОЗДАТЬ КУЛЬТ)

Первый человек, который огородил свое хозяйство и сказал: «Это мое», а затем нашел достаточно наивных людей, которым удалось это внушить, был подлинным основателем гражданского общества.

Жан-Жак Руссо

Истории известны многие примеры того, как людям удавалось манипулировать себе подобными ради секса, денег или власти. Эти времена еще не прошли. Возникшая недавно наука — меметика — предоставляет им мощный новый инструмент для того, чтобы манипулировать другими: проектные вирусы, которые теперь размножаются особенно быстро. Они используют людей в собственных целях. В отличие от культурных вирусов, целью которых является исключительно самовоспроизведение, эти макиавеллевские проектные вирусы реализуют планы своих конструкторов.

Здесь уместно задать вопрос: может быть, если я единственный человек, знающий о возможностях таких вирусов,— может быть, мне лучше обо всем этом молчать? Зачем давать «плохим парням» столь мощное оружие? Не слишком ли велик риск «войти в историю» в качестве нового Макиавелли? Уже несколько человек предостерегали меня о возможных

негативных последствиях распространения новой этой технологии.

Дело в том, что проектные вирусы уже существуют. Рассказывая людям о принципах их деятельности, я пытаюсь дать всем одинаковые шансы. Я чувствую себя обязанным открыть миру секреты функционирования проектных вирусов,— точно так же вы, конечно, предупредили бы свою знакомую невинную девушку о том, что ее симпатичный ухажер — обыкновенный бабник. Я надеюсь, что с помощью моей книги люди не дадут собой «воспользоваться» и против своей воли подвергнуть свое сознание программированию мемами проектных вирусов.

Сила психических вирусов в том, что они внедряют в наше сознание мемы, которые «программируют» наше поведение. Именно поэтому их следует опасаться. Если бы мы заражались только какими-нибудь глупыми мемами, например: «Луна сделана из молодого сыра», и это не мешало бы нам жить полной и богатой жизнью с этими ошибочными сведениями,— было бы просто здорово. В конце концов, даже если бы мы, в конечном итоге, оказались на Луне и узнали, что она сделана вовсе не из молодого сыра, то ничего страшного бы не случилось. «Как все оказалось скучно». Но никто от этого не умрет.

Однако наше поведение определяют мемы. И когда какие-либо психические вирусы поражают наше сознание, оно засоряется мемами, которые мешают нам достичь Счастья. В этом и заключается основная проблема. Книга «Психический вирус» — это попытка предупредить людей об этой опасности.

В этой главе я предпринимаю попытку показать, на что будет похожа жизнь в наступающей эре — эре «проектных вирусов». Мы проанализируем компоненты этих вирусов и поговорим о тех из них, которые уже, возможно, действуют в нашем мире.

ПСИХИЧЕСКИЕ ВИРУСЫ БУДУЩЕГО

Не далеко то время, когда культурные основания нашей цивилизации будут состоять из проектных вирусов. Причина проста: знать — значит мочь, иметь возможность. Рано или поздно

мы сможем завоевать концептуальный пейзаж, как раньше — пустыни и дикие леса. На первой фазе завоевания проектные вирусы сразятся с культурными вирусами за место в нашем сознании. Вскоре старые культурные вирусы потерпят поражение, поскольку естественный отбор, в рамках которого они возникли, не «работает» столь же быстро, как человеческое сознание, которое может проектировать этот новый вид психических вирусов. Старые формы мышления, правда, не будут уничтожены полностью. Но все чаще люди, инфицированные старыми культурными вирусами, будут ограничены в своих замкнутых анклавах, лишенных каких-либо связей с современным миром, как сегодня оказались, например, аманиты.

После победы проектные вирусы начнут состязаться уже друг с другом. Чтобы побеждать в психической войне, им понадобятся все более совершенные и сложные технологии. Перед запуском новых вирусов они будут проверять их с помощью методов компьютерного моделирования, симулирующих реальные меметические процессы.

С какими проектными вирусами-изобретениями мы столкнемся в будущем? Все зависит только от замысла и умений их создателей — то есть от мемов, которыми будет инфицировано их сознание! Мне представляется вероятным, что большая часть проектировщиков новых вирусов будет бороться за Деньги или Власть. Возможно, найдутся также «изобретатели», целью которых станет общечеловеческое благо.

ВИРУСЫ ПРИБЫЛИ

Многие проектные вирусы, созданные с целью получения прибыли, действуют совершенно открыто и легально, но все они восходят к мошеннической схеме Понци*. Чарльз Понзи был итальянским эмигрантом. В 1919 году он открыл в Бостоне свою компанию Securities Exchange Company. Понци предлагал полу-

* Интересный и познавательный рассказ о схеме Понци и некоторых других вирусоподобных явлений см. в кн. Joseph Bulgatz, Ponzi Schemes, Invader from Mars & More Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds (Harmony Books, 1992).

чить доход на инвестиции через три месяца с 50%-ой прибылью Пример: если вы инвестировали в его компанию $10, то через три месяца вы получите $15.

«Легенда» Понци для клиентов была такова: он якобы покупал в Европе почтовые купоны, которые в Америке, благодаря колебаниям курсов валют, ему удавалось погашать с более высокой прибылью. Некоторые подозрения в отношении Понци возбудила публикация в местной газете — журналистом удалось выяснить, что за восемь месяцев операций в компанию Понци было инвестировано $15 млн, а за тот же период во всем мире было продано почтовых купонов на общую сумму $360!

Схема Понзи была проста: пока его фирма могла привлекать новых инвесторов, у него были деньги для выплаты по старым вкладам. Когда газета опубликовала свою сенсационную информацию, люди перестали ему платить. Тогда выяснилось, что долги Понци составляют $7 млн, тогда как его активы оцениваются в $4 млн. Последним инвесторам не повезло.

Психический вирус, использованный в схеме Понци, однако, с самой финансовой схемой ничего общего не имел. Он заключался в распространении мема-стратегии «инвестируй в предприятие Понци». Схема Понци сочетала такие «бьющие по кнопкам» мемы, как «окно возможности» и «вознаграждение», с мемом «стань-богатым-прямо-сейчас», и благодаря этому привлекла к себе так много внимания. В его афере приняли участие не только жители Массачусетса, но и ряда близлежащих штатов.

Это было явное мошенничество: Понци откровенно врал людям относительно того, во что будут вложены их деньги. В схожей схеме, которая называется пирамидой, обманывать инвесторов необязательно — ее мемы работают «откровенно». В рамках типичной пирамиды создается организационная схема в виде треугольника; на ее вершине — одно имя. Под ним, на втором уровне, два других человека, под каждым из этих двух — еще двое, то есть на третьем уровне находятся четыре человека, и на четвертом,— будем считать его последним уровнем пирамиды — восемь.

Игрок, имя которого вписано в верхнюю клетку, начинает «игру в пирамиду» для новых участников. Восемь мест в основании пирамиды пустуют. «Хозяин» пирамиды ждет, когда заполнятся все «клетки». Новые игроки могут занять свое место в пирамиде, например за $1000. Из этой суммы $500 получает

лицо, которое находится на вершине пирамиды, а остальные $500 распределяются между четырьмя игроками, находящихся непосредственно над новым игроком в схеме пирамиды. Вы быстро окупите свои инвестиции — для этого понадобится только завербовать двух новых игроков.

Когда основание пирамиды будет заполнено, человек, находящийся в верхней «клетке» структуры, окупивший вложенные им $1000 очень давно, еще на третьем уровне пирамиды, просто выходит из игры. Его чистая прибыль составляет $4000. Тогда пирамида разделяется на две части, и игроки, до этого момента находившиеся на втором уровне, которые сами становятся «хозяевами» своих пирамид, и рассчитывают получить свои $4000. Неплохой бизнес!

Схема пирамиды бьет по тем же «чувствительным точкам», что и схема Понци, однако здесь дополнительно действует мем «евангелизма». Так как зараженные им люди заинтересованы в том, чтобы втянуть в игру новых участников, обещанное им вознаграждение не должно быть таким же высоким, как в случае аферы Понци. Инициатор игры не должен вербовать инвесторов: за него это сделает армия рекрутеров, которые сознательно заражают людей новым вирусом «пирамиды».

Хотя механизм распространения вируса пирамиды отличается от схемы Понци, оба установления быстро прекращают действие. Действие этой схемы основано на принципе экспоненциального роста, и «поставки» новых игроков быстро истощаются. Организатору игры надо найти лишь четырнадцать игроков, чтобы заработать свои $4000. После того как пирамида распадется десять раз, понадобится 14 336 новых игроков, чтобы заполнить весь четвертый уровень, чья совокупная инвестиция, чтобы заплатить «вышестоящим» игрокам, составит $1 433 млн.

Когда вы увидели этот заголовок — «Вирусы прибыли», вы, наверное, тотчас вспомнили о компании Amway? Эта организация добилась наибольшего успеха среди наиболее распространенной группы «вирусов прибыли», известной под названием многоуровневого маркетинга (multi-level marketing — MLM). Принцип действия многоуровневого маркетинга отличается от принципа действия пирамиды. Эта деятельность — вполне легальная. Если в рамках схемы пирамиды вы продаете только право на участие в пирамиде, которое не имеет никакой ценности,

кроме права продавать право на участие другим игрокам, то в рамках MLM создается иерархическая система дистрибьюторов реального товара. Дистрибьюторы, занимающие более высокую позицию в рамках этой схемы, получают определенный процент от продаж завербованных ими дистрибьюторов более низкого уровня.

Для того чтобы совершенно честная система MLM могла работать, ее участники должны получать вознаграждение не только за продажу товара, но и за вербовку новых членов. Крупную прибыль в рамках этой системы получает относительно небольшое число людей, которые своим упорством и искусством успешной продажи и распространения товара смогли выстроить крупную и эффективную организацию, расположенную уровнем ниже. Финансовый успех этих людей зависит от усилий большого числа «новобранцев», которые вступают в организацию, вкладывают в нее свою энергию и время, а затем приходят к выводу, что такая работа им не годится.

В таком бизнесе шансы участников равны, а выигрыш достается сильнейшим! В некотором отношении схема MLM обладает рядом моральных преимуществ по сравнению с традиционными организациями структурами. В обычных компаниях высшее руководство, как правило, годами остается на своем месте, обогащаясь за счет работников более низкого уровня, шансы которых пробиться наверх относительно невелики.

Многоуровневый маркетинг — бизнес будущего. Воздействие на клиента с помощью средств массовой информации постоянно усложняется, конкуренция за внимание потребителя стоит все дороже и дороже и производит все больше шума. Часто производитель просто не может пробиться к своему потребителю через толпу конкурентов. Все это повышает привлекательность возможностей продавать товар непосредственно своему потребителю более дешевыми способами, например, задействовав многоуровневую сеть.

Ключевым фактором успеха «вируса прибыли» является наличие в нем стимула проповедовать и вербовать новых участников.

Телефонная кампания MCI несколько лет назад «внедрила в массы» очень эффективный прибыльный вирус под названием «Друзья и семья MCI». Подписчики новой программы получали большие скидки на разговоры с друзьями и членами семьи, завербованными ими для участия в программе. Прекрасный

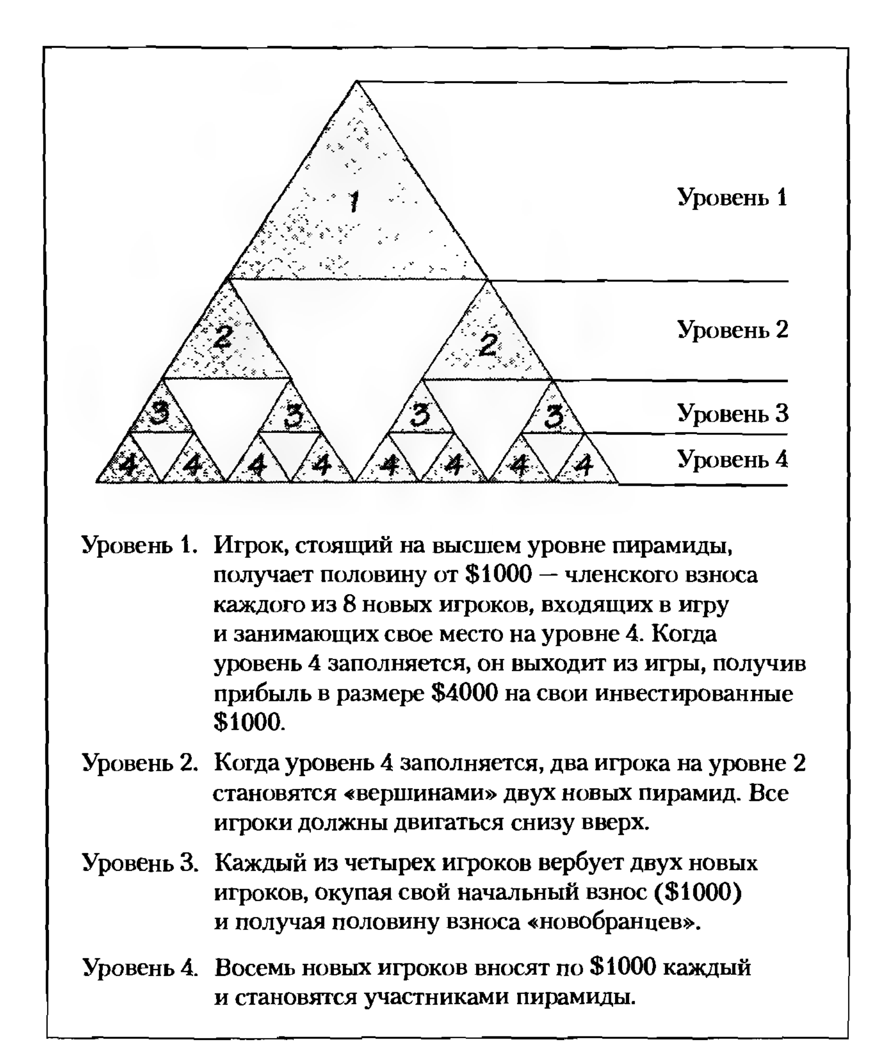


Схема пирамиды — пример «вируса прибыли».

шаг! Скромной рекламной кампании оказалось достаточно, чтобы зародыши вируса упали на благодатную почву и начали развиваться самостоятельно.

Недавно, правда, программа «Друзья и семья MCI» столкнулась со сложностями — запоздалый ответ на нее дала компания AT&T. Этот телекоммуникационный гигант потратил десятки миллионов долларов на интенсивную рекламную кампанию, в которой создавался негативный образ компании MCI и ее программы. Вместо программы конкурента AT&T предложила свою, в которой предоставление скидок не ставилось в зависимость от набора новых рекрутов-абонентов. Далее по этому пути пошли другие компании.

Говорят, что в ответ на атаку AT&T компания MCI готовит новые шаги и пытается найти новые возможности расширить число своих абонентов. Впрочем, если бы руководство MCI знало основы меметики, то они безусловно не оставили бы выбранного курса, и быть может даже усилили бы программу «Друзья и семья MCI» новыми, более эффективными мемами. Несложно заметить, что AT&T вынуждена бесконечно рекламировать свои услуги для того, чтобы уравновесить действие самовоспроизводящегося вируса MCI. AT&T могла бы добиться больших результатов, если бы она скопировала действия MCI и оседлала экспоненциальный рост саморепликации — самую мощную силу во Вселенной*.

ПСИХИЧЕСКИЕ ВИРУСЫ ВЛАСТИ

Кто-то из великих сказал, что культ — это религия, которая еще не набрала достаточного числа последователей. Я не согласен с этим определением, и для этого несогласия у меня довольно оригинальные причины. По-моему, культ вообще не имеет ничего общего с религией. Чтобы признать, что какое-то явление — это культ, необходимо наличие всего лишь двух элементов:

---

* Хотите узнать, что такое «вирус прибыли»? Я вам могу прислать один довольно простой, но весьма прибыльный образец. В качестве продукта можно использовать мою книгу. Для получения информации отправьте конверт с обратным адресом и оплаченной доставкой по адресу: Profit Virus, c/o Integral Press, 1202 E. Pike St., Suite 786-J, Seattle, WA 98122.

- ✓ Люди решает выполнить какую-либо миссию или достичь какой-либо «высшей» цели, которая не была определена в результате их собственного и сознательного размышления.
- ✓ Попытка уйти из культа влечет за собой негативные последствия.

Двух этих мемов — «решимости» и «негативных последствий ухода» — оказывается достаточно, чтобы превратить людей в рабов культа. Если прибавить к этому мем «евангелизма», возникает мощный психический вирус, «вирус власти», который автоматически распространяется в обществе.

Таким образом, культ — это вирус власти. Получение власти — это форма доступа к деньгам, сексу, энергии людей и лидеру культа.

> Когда члены культа посвящают свою энергию чему-либо помимо самих себя, кто-то получает власть.

Словами «культ» или «секта» обычно обозначаются организации, которых большинство считает вредными опасными. Действие вирусов власти, однако, идентично и не зависит от назначения организации — моральное ли оно, или аморальное.

Как правило, целью культа является выполнение какой-либо миссии, возможно — святой миссии. Членов религиозных сект убеждают, что миссия — это высшая цель их жизни, которой они должны посвятить все свои силы. Усвоение этого мема означает, что новый последователь попал в рабство культа.

Если мой читатель в настоящий момент убежден в том, что его жизнь — это миссия, и он посвятил ее какому-либо высшему назначению, то я предлагаю ему испытать свою преданность культу, ответив на три вопроса:

- ✓ Если бы вас спросили: «В чем состоит самая важная цель вашей жизни и ее основное предназначение?»,— назвали ли бы вы свою миссию?

- ✓ Убеждены ли вы в том, что ваше участие в данном движении является самый эффективным способом реализации данной миссии?
- ✓ Испытываете ли вы, ежедневно участвуя в делах движения, чувство самореализации?

Если хотя бы на один вопрос вы ответили отрицательно, то зачем вы вообще этим занимаетесь? Если эти вопросы вызвали у вас беспокойство, можно сказать, что все еще не так плохо. Если же вы без раздумий ответили «да» на все три вопроса, то это значит, что ваше сознание запрограммировано, и вам нужно по крайней мере на некоторое время «дать себе передышку» — глотнуть свежего воздуха.

Бесконечно растущие мегакорпорации также являются вирусами власти. Чтобы стать более мощными и властными, эти институты начинают использовать «проектные вирусы». У нас действует свободный рынок, и нас не должно удивлять, что конкурирующие друг с другом компании постоянно пытаются найти более эффективные мемы, которые помогли бы им достичь своих экономических целей. Эволюция мемов, как мы знаем, может осуществляться без чьего-либо злого намерения.

> Те компании, которые пробуют новые стратегии, эффективно использующие определенные мемы, всего лишь пытаются опередить своих конкурентов — которые не замедлят воспользоваться их успешными методами.

Крупные корпорации нередко требуют, чтобы их сотрудники подписывали «заявление о целях» (mission statement) — простую и безобидную по содержанию декларацию, которая обязывает соблюдать важные для данной фирмы ценности, например: «заботиться о качестве», «подходить к обслуживанию клиентов с душой».

В чем состоит цель этого заявления? Ее предназначение — направить усилия сотрудников в одном направлении, чтобы их действия зависели друг от друга. Без подобной координации

целей служащие могут двигаться в противоположных направлениях; нередко их усилия взаимно нейтрализуют друг друга вместо того, чтобы аккумулироваться и «создавать ценность».

Концепция объединения усилий различных людей приносит прекрасные результаты, в результате чего вокруг крупных корпораций развелось огромное количество всякого рода специалистов, проводящих семинары по этой теме. Однако когда эта корпоративная подготовка перестает быть обычными курсами «усвоения корпоративной культуры» и становится психической обработкой, программированием сознания и промыванием мозгов? Когда ваше сознание полностью поглощено какой-либо культурой, будь то культ-секта или корпорация, вам трудно понять — является ли миссия данной группы высшим предназначением вашей жизни. Так ли это? Это хороший вопрос, на который вы должны ответить осознанно.

Другая меметическая стратегия закабаления сотрудника, применяемая корпорациями, называется «золотыми наручниками». Золото этих наручников, как правило, «сделано» из финансового вознаграждения, которым обычно является возможность дешево выкупить акции предприятия — если сотрудник надолго свяжет свою жизнь с этой компанией.

> Золотые наручники — это всего лишь разновидность мема «негативные последствия ухода» — это тот же самый мем, с помощью которого члены секты удерживают в своих рядах новичков.

Другой метод повышения лояльности корпорации являются когнитивный диссонанс, который возникает в сознании кандидата в результате тяжелых испытаний в период «инициации» (стажировки и т. п.). Эти испытания могут иметь двоякие последствия: либо кандидат уйдет, не сумев вынести психического напряжения, либо останется, вооруженный мемом «принадлежности организации» и особой ценности «быть ее членом».

После инициации кандидаты становятся лояльными членами «братства», они ощущают свою связь с организацией, ирраци-

ональное чувство значимости этой связи и «принадлежности»,— эти чувства не были бы так сильны, если бы им не пришлось пройти через первые испытания.

Компании редко используют ритуалы инициации в буквальном смысле слова. Однако во многих профессиях используется такое понятие, как «уплата взноса». Это означает, что новый сотрудник вынужден выполнять тяжелые и неприятные обязанности до тех пор, пока ему не разрешат заниматься чем-нибудь другим. Это очень эффективный способ «промывания мозгов», благодаря которому люди начинают ценить свою работу больше, чем она того заслуживает.

В молодежных бандах обряд инициации (посвящения) обычно требует совершения какого-либо серьезного преступления. У этого обряда двоякая цель: во-первых, вызвать когнитивный диссонанс, результатом которого будет «программирование сознания» или «промывка мозгов», и, во-вторых, получить твердые гарантии того, что новичка, как и других членов банды, разыскивает полиция.

Когда-то я много смотрел телевизор. Теперь я разделался с этой привычкой, но раньше, я помню, мне очень нравилась та серия сериала «Семейные узы», в котором герой, молодой человек с определенно консервативными взглядами, влюбляется в активистку либерального движения. Чтобы сблизиться с ней, он начинает посещать собрания ее организации и даже готовит выступление, в котором отрекается от всего, что до сих пор считал истинным.

> Наши убеждения похожи на тропки в лесу. Чем чаще вы по ним ходите, чем больше они протоптаны, тем больше они похожи на «верный путь».

К счастью, Алекс вовремя открыл правду своей возлюбленной. Но я часто думаю: сколь многие из нас выбирают свое «политическое движение» по схожим причинам?

Предположим, на протяжении многих лет вы думаете и ведете себя как либерал. И вы — либерал! Гораздо сложнее подходить

к каждому вопросу без предубеждений и на самом деле пытаться найти верное решение, чем подстраивать свои решения под существующую систему убеждений. И здесь снова приходит на помощь высказывание Ралфа Уолдо Эмерсона: «Постоянство глупца — свойство малого ума». Люди часто удивляются, когда замечают непоследовательность в моих взглядах. Это здорово! Это означает, что я держусь подальше от «верных» тропинок!

Я задумался, что сделали бы такие люди, как Эдвард Кеннеди или Роберт Доула, если бы получили пожизненное место в сенате и с них была бы снята тягостная обязанность быть «рупором», соответственно, левых и правых? Это вовсе не надуманная ситуация. Нередко члены Верховного суда удивляют общественное мнение своими голосами: получив кресло до конца жизни, они вдруг оказывались далеко не так консервативны или либеральны, как предполагали президенты, выдвигавшие их кандидатуры. С того момента, как судьи смогли сбросить стесняющие их идеологические оковы, они могли начать мыслить самостоятельно.

> Достаточно склонить людей принять какую-либо систему убеждений, одновременно делая невозможным избавление от нее, чтобы лишить их свободы. Добавьте к этому мем «евангелизма», и вы создадите самораспространяющийся вирус власти, который будет использовать жизни этих людей для достижения определенных целей.

Объединение усилий и приведение их к общему знаменателю вовсе не обязательно является чем-то плохим. Но прежде следует убедиться, что цели, за которые вы также начинаете выступать, соответствуют вашей собственной: действительно ли она — то, за что вы ее принимаете, и принесет ли вам удовлетворение ее достижение. Компания Microsoft, в которой я долгое время работал, с самого начала определила свою четкую миссию. Озвучена она была одним из ее создателей, гениальным визионером Биллом Гейтсом: «компьютер на каждом столе и в каждом компьюте-

ре — программа Microsoft». Все сотрудники фирмы признавали и другие ценности: профессионализм, нетерпимость к халтуре, высочайшее качество, но выше всех их — Цель Номер Один*.

Я бы не хотел быть на месте конкурентов Microsoft.

ОБОЛОЧКА ПСИХИЧЕСКОГО ВИРУСА

Если вы действительно хотите создать секут или какой-нибудь новый психический вирус, то вы знаете уже практически все, что для этого нужно. Вам нужно лишь придумать парочку привлекательных мемов, которые вызовут внимание небольшого числа людей и запрограммируют их сознание так, как вам угодно,— в том числе потребностью обращать в культ других. Однако будьте осторожны. Реально власть принадлежит не вам, а вирусу! Вы, наверное, помните, что сталось с Джимом Джонсом и Дэвидом Корешем?

Интересно, что создав хорошую оболочку вируса, в нее можно впихнуть любое содержание, если оно не будет сильно противоречить главному предназначению вируса: самовоспроизведению. Вот несколько свежих примеров.

- ✓ Организации, проводящие политические кампании. Большинство действуют по тому же рецепту: снимают помещение под офис, звонят людям и просят их бесплатно принять участие в кампании, а также в вербовке новых сторонников. Таким образом, постоянно растет число участников, готовых отстаивать любую политическую программу.

---

* Я долгие годы работал в Microsoft, потому что разделял ценности этой компании. Мне нравилась роль «специального агента», который приходит на работу и «спасает ситуацию». И когда фирма достигла небывалого успеха, у меня возникло чувство, что все складывается слишком хорошо и моя помощь фирме больше не нужна. Утрата ощущения цели привела к тому, что я потерял интерес к дальнейшей работе в фирме и принял решение изменить профессию: я стал писателем и учителем. Однако перед уходом я долгое время раздумывал, не перейти ли мне в только что открытый отдел по обслуживанию клиентов, где у меня вновь появился бы шанс создать что-то важное «с нуля».

- ✓ Фирмы, действующие по принципу многоуровневого маркетинга. Продаваемый товар не имеет в этом бизнесе большого значения. Конечно же, надо что-то продавать, чтобы не нарушать закон, однако движущей силой фирмы является не столько торговля, сколько эффективное программирование сознания сотрудников потребностью вербовать «новичков».
- ✓ Участие в семинарах, которое не рекламируются — их рекомендуют знакомые. Вы несколько раз посещаете занятия, и интенсивные курсы вызывают у вас очень приятное ощущение. Однако помимо основного содержания курсов (приобретение навыков и т. д.) используется психическая обработка, когнитивный диссонанс и методики «троянского коня». Сознание участников программируется двумя потребностями: вербовать новых участников, а также записаться на дорогостоящий курс второго уровня*.

Все оболочки психических вирусов имеют одну общую черту: «евангелизм». Непосредственным или косвенным образом вы вербуете участников, которые вербуют следующих и т. д. Если вы создадите вирусу хорошую «оболочку», то сможете загрузить в нее нужное вам содержание. После этого вам остается только надеяться, что в результате какой-нибудь случайной мутации ваш вирус не обратится против вас.

ВИРУСЫ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

Я надеюсь, что рано или поздно наступят те времена, когда в борьбе повсеместных психических вирусов победят вирусы,

* Я не хочу сказать, что все курсы организовываются мошенниками. По крайней мере, один из курсов, использующий такую вирусную оболочку, меня многому научил. К сожалению, я посещал несколько других, которые были явными «культами». Мой совет: прежде чем принять участие в такого рода занятиях, узнайте мнение человека, которому вы доверяете, кто живет так, как вы хотели бы жить, и кто не имеет ничего общего с организацией, предлагающей участвовать в курсе.

основной целью которых будет повышение качества жизни людей. Можете ли вы этому помочь? Двумя способами. Во-первых, обращайте в эту веру сторонников, все больше и больше! Когда вам подвернутся подходящие мемы, распространяйте их осознанно. Без преувеличения можно сказать, что молчание — это смерть для мемов. Во-вторых, постарайтесь объединить мемы, направленные на улучшение качества жизни, со всеми известными вам мемами, бьющими по чувствительным точкам. Покажите людям, как они могут помочь своим детям! Напомните им, что они стоят перед лицом кризиса! Дайте им пищу! Предложите им секс! Или что-нибудь другое... Так или иначе, самодовольная удовлетворенность в мире психических вирусов равнозначно поражению — ведь вы сражаетесь со всеми этими самовоспроизводящимися мемами, цель которых — загнать нас всех обратно в пещеры.

Весь этот «евангелизм» и «мемы, бьющие по чувствительным точкам», которые я предлагаю взять вам на вооружение, чем-то напоминают вам советы Макиавелли? Может быть, вы считаете лицемерием манипулировать людьми, чтобы защитить их от манипуляций? Надеюсь, что вы так не думаете. Я вовсе не призываю вас лгать, а только желаю вам осознать силу своих мемов и понять, к каким результатам может привести их распространение. Каждый из нас, хочет он того или нет, распространяет психические вирусы. Мне хотелось бы, чтобы вы выбирали для себя подходящие вирусы сами и распространяли их, отдавая себе в том отчет, не забывая о том, что для вас важнее всего в этой жизни.

Бестселлер Джима Редфилда «Небесное предсказание» (James Redfield, Celestine Prophecy) является примером эффективного психического вируса. В этом романе рассказывается о том, как автор якобы нашел древний манускрипт, в котором было предсказание о прекрасном будущем рода человеческого. Я не знаю, сознательно ли Редфилд сделал это или нет, однако в свою книгу он вложил психический вирус — и очень эффективный! Расскажу подробнее, как он действует.

Один из уроков, который преподносит нам эта книга, заключается в том, что случайных совпадений не бывает. Все так называемые стечения обстоятельств в действительности представляют собой возможные пути для нашего развития. Итак, если вам

встретится человек, у которого есть что-то общее с вами, ваш долг — поговорить с ним, чтобы либо получить у него урок, либо урок ему преподать. Люди, прочитавшие «Небесное предсказание», усваивают этот мем и начинают искать подобных возможностей. Я думаю, мне не нужно добавлять к этому, что разговор с незнакомым человеком часто приводит к рекомендации книги — вербовке новых участников. Фокус-покус! Готов новый психический вирус.

В определенном смысле, Редфилд во многом прав. Я воспользуюсь его советом, чтобы дать вам самый ценный совет, который можно вынести из этой книги:

Используйте любую возможность для распространения мемов, которые вы хотели бы передать людям.

Не все мемы, описанные в книге Редфилда, пришлись мне по вкусу. Когда кто-нибудь начинает говорить о «Небесном предсказании», я пользуюсь случаем и рассказываю о меметике. «О, это очень интересно», говорю я. «А вы слышали, что в этой книге спрятан психический вирус?» — и начинаю интересную дискуссию на тему психических вирусов.

Один из известных мне вирусов, направленных на повышение качества жизни и созданных сознательно,— то есть один из проектных вирусов — это так называемый «План борьбы с голодом» (The Hunger Project). Это дочерний, созданный Вернером Эрхардом институтов «персонального развития» — est и The Forum (которые сами по себе также являются «евангелистическими» проектными вирусами) и не скрывает, что его единственная цель — пропаганда собственных мемов. «План борьбы с голодом» информирует общество о проблеме мирового голода, просят их принять участие в проекте, чтобы преодолеть голод до 2000 года. Объединение не закупает продуктов, не высылает денег бедным, не выращивает риса — его участники лишь проводят семинары, на которых они вербуют новых участников проекта и собирают деньги на вербовку других участников проекта.

На первый взгляд, такая деятельность не имеет смысла. Однако не следует недооценивать последствий распространения мемов. Результаты вербовки миллионов людей могут быть впечатляющими. Они заявляют о своей готовности сделать все необходимое для того, чтобы положить конец голоду, и, возможно, в конечном счете, сами начнут действовать. Так или иначе, вероятность того, что они самостоятельно предпримут какие-либо действия, повышается после того, как они посещают семинар.

Так или иначе, этот проектный вирус уже доказал свою эффективность, даже если судить только по его способности самовоспроизводиться: с момента возникновения проекта желание участвовать в нем выразили миллионы людей.

Победа над голодом — это высокая цель. Но у меня в голове возникло нечто более амбициозное. Что вы скажете о создании проектного вируса, который дезинфицировал бы человеческое сознание от других психических вирусов и помогал бы людям жить, как можно более полной и счастливой жизнью? Как вы такой вирус «запустите»? Можете ли вы быть уверены в том, что этот вирус не превратится во что-нибудь вредное? В следующей главе мы расскажем о том, как проводится такая дезинфекция.

ДЕЗИНФЕКЦИЯ

Если бы он употреблял свой гений во благо...

Максвелл Смарт

Научные революции часто ставят перед нами глубокие философские вопросы. И меметика здесь не является исключением. Мы не можем и говорить о дезинфекции своего сознания и нашего общества от психических вирусов, не поднимая крайне важных этических вопросов.

Первый вопрос звучит так: я назвал эту главу «Дезинфекцией», однако учитывая то, что наше сознание «сделано» из генетического аппаратного оборудования и меметического программного обеспечения, что же нам нужно «дезинфецировать»? Безусловно, мы не можем стереть все свои мемы! Так какими же мемами мы хотим запрограммировать свое сознание? Это классический философский вопрос — «Как я должен поступать?», который в новых условиях звучит так: «Как я должен себя запрограммировать?»

Второй вопрос этического характера уже не раз рассматривался психологами и терапевтами, использующими методы НЛП.

Какими мемами вы хотели бы «запрограммировать» сознание других людей? «Какие мемы я должен распространять?» Если вы поймете, что вы можете оказать огромное воздействие на других людей посредством распространяемых вами мемов, то почувствуете огромную ответственность, сопряженную с этим.

ЧТО ПРОИСХОДИТ САМО СОБОЙ?

Первой реакцией многих люди будет нежелание даже говорить об этих вопросах. «Это так надуманно»,— скажут они. «Это происходит само собой» — подсказывает им некое ощущение. Осторожнее — с такими ощущениями можно далеко зайти!

> Наши «нутряные ощущения» возникли в доисторические времена с целью максимизации шансов репликации ДНК.

Можно, конечно, вообще не думать об этих проблемах. Это тоже какой-то выход из ситуации. Однако если вы так поступите, вы оставите судьбы дальнейшей эволюции в руках эгоистичных мемов, которые развиваются сообразно с теми нашими склонностями, которые мы выработали еще в Каменном веке — чтобы помочь своим эгоистичным генам. У меметической эволюции нет абсолютно никаких побудительных причин делать человека счастливым. Армия психических вирусов, которые приковывают нас к компьютерным терминалам и принуждают к лихорадочному размножению информации, может одержать победу — если мы не вмешаемся.

Возможно, вы считаете, что наше рабство в компьютерном мире — это слишком преувеличенный сценарий из отдаленного будущего? Но стоит присмотреться к людям, работающим в любом офисном учреждении, и вы поймете, что это не так: восемь часов ежедневно они вглядываются в мониторы, выполняя инструкции, появляющиеся на экране, портя свое зрение, травмируя свои ладони и суставы постоянным напряжением. Чем они

занимаются? Они вводят информацию, копируют ее, сравнивают и анализируют. Мемы. После работы они рассказывают друг другу свежие новости, скорее всего связанные с опасностью, пищей и сексом. Опять мемы.

Нет, мемы не будут автоматически эволюционировать таким образом, чтобы способствовать нашему выживанию, не говоря уже о счастье. Мемы эволюционируют гораздо быстрее, чем гены. Мы должны либо изменить ход этой эволюции, либо подчиниться ее течению. Если мы хотим — ради блага человечества, жизни на земле или чего-то еще — управлять эволюцией мемов, то должны схватить этого быка за рога. Пока что мы медлим с ответом на поставленные выше вопросы, а инфекция стремительно распространяется.

> Мы должны будем смириться с мыслью, что не найдем счастья и не исправим мир, если сознательно не определим, какими мемами нам следует программировать свое сознание и какие мемы мы хотим распространять.

Безусловно, многие отмахиваются от этих этических вопросов; большинство же людей никогда их перед собой не ставят. Как сказал Генри Дэвид Торо, «большая часть людей живет в тихом отчаянии». Почему? Действительно, какой в этом смысл? В любом кабаке вы найдете философа, который скажет вам, что живут только раз и жизнь нужно рвать, как свежие вишни! Почему же мы так не поступаем?

Всё дело в том, что люди чувствуют себя обязанными выполнять эти программы, которые были навязаны нашему сознанию психическими вирусами! И пока они не освободятся, им очень трудно осознать, что можно жить иначе, что у вас есть все возможности для того, чтобы самостоятельно выбрать свою жизненную цели и следовать по собственному пути.

Лечение этой инфекции, как в нас самих, так и во всех других, потребует осознанных усилий. «Само собой» не получится. Если мы будем вечно сидеть на диване, уставившись в телевизор, то едва ли наша жизнь будет «эволюционировать» в правильном на-

правлении. Будущее нашего мира мало кому покажется привлекательным. Даже если вам и мне удастся вылечить самих себя, но мы не дадим лекарство другим, то в конечном счете мы и наши дети кончим наши жизни в том мире, где люди ведут пустую и бессмысленную жизнь. Всё большая часть их жизни подчинена психическим вирусам. Поэтому мы должны действовать уже сейчас.

Подумайте о том, какие лично вы дали бы ответы на эти этические вопросы. Попробуйте использовать те рекомендации по дезинфекции, которые приведены в этой главе. Если вы сможете применить их, то вы могли бы стать глашатаем нового метода воспитания детей. Давайте попробуем вместе научить их, как уберечься от инфекции. Представьте только, сколько творческих свершений и достижений всякого рода возможно в мире, если дети воспользоваться практически всеми возможностями, которые открываются перед ними в жизни!

Ниже в этой главе я дам ответ на первый вопрос: «Какими мемами я должен программировать свое сознание?» Затем я обрисую несколько методик, благодаря которым вы сможете идентифицировать свою действующую программу и освободиться от уже присутствующих в вашем сознании психических вирусов. В конце я хотел бы дать ответ на второй вопрос — какие мемы мы должны распространять и пропагандировать в общества, и самое важное — что должны мы передавать следующим поколениям.

В погоне за истиной

Итак, теперь у вас есть шанс изменить свою программу — какими мемами вы должны запрограммировать свое сознание? Второй по популярности ответ — «истинными». На первый взгляд, нет ничего плохого в желании запрограммировать свое сознание «истиной». Однако помните о предупреждении Алфреда Норта Уайтхеда: «Нет истин, есть только полуистины».

Со мемом-стратегией «программировать свое сознание истиной» связан целый ряд проблем. Во-первых, нельзя узнать «всю истину» о нашем мире. Наш мозг не в состоянии вместить всю информацию, которая была бы точной моделью Вселенной. Лучшее, что можно сделать, это создать модель упрощенную

рабочую модель, объясняющую большинство явлений. Перефразируя слова Уайтхеда, мы можем сказать, что верой в истинность этих моделей выложена дорога в ад!

Во-вторых, можно отвлечься от чего-то более серьезного и потерять много времени в попытках выяснить все и во всем дойти до конца. Хороший пример — изменение правил, которое в порядке эксперимента несколько лет назад было ведено в Американской национальной футбольной лиге. Руководители Лиги пришли к выводу, что даже самые лучшие судьи иногда допускают ошибки, и назад решили расширить судейскую коллегию еще одним судьей, который следил бы за игрой по телевидению. В случае спорного решения этот судья приостанавливал игру, и еще раз смотрел спорный эпизод: в замедленном темпе и с разных камер. В случае необходимости он изменял решение арбитра. Теоретически «телевизионный судья» мог принимать наиболее объективные решения, ведь знал «всю правду»!

Тем не менее, в 1995 году владельцы Лиги приняли решение приостановить эксперимент. Они убедились, что игра не стоит свеч: нет смысла мешать зрителям наслаждаться игрой только затем, чтобы точнее изучить «спорные моменты». Когда они поняли, что должны выбирать между истиной и реальной жизнью, они выбрали второе.

Люди, запрограммированные мемом «поиском истины», часто теряют время на анализ прошедших событий: они пытаются выяснить, кто был прав, кто ошибся, каковы были намерения людей и так далее. Они напоминают судей, которые прерывают игру, чтобы посмотреть запись, и в поисках «истины» отвлекаются жизни и ее удовольствий.

В-третьих, «истина» всегда основывается на каких-либо допущениях, иными словами — на мемах. Пока вы не изучите досконально собственную меметическую программу, вы даже не сможете понять, от каких мемов зависит признание определенных положений «истинными» и «правдивыми». Исходя из своего опыта я могу сказать, что чем лучше вы будете понимать свою собственную меметическую программу, тем реже что-либо в этой жизни будет напоминать вам Абсолютную Истину.

Итак, каковы же доступные нам метастратегии помимо уже известных «погоня за истиной» и «пускай всё совершается само собой»?

НА СЛУЖБЕ У ДНК

Можно посвятить свою жизнь репликации своего ДНК. Мне этот вариант никогда не представлялся привлекательным, но вы могли бы сделать меметическую программу буду служить своим генам своей стратегией. Для женщин это значит желание завести как можно больше детей, что в цивилизованных странах значит — столько, сколько вы сможете выносить. Для мужчин это значит оплодотворение, оплодотворение и еще раз оплодотворение! Выбросьте презервативы! Полистайте «Желтые страницы», предложите банкам спермы свои услуги! Путешествуйте и секретно заведите несколько семей в разных городах! Конечно, если к службе своей ДНК вы относитесь серьезно.

Но почему вы должны обслуживать только ДНК своего тела? Почему не служить ДНК всего человечества? Или, предположим, ДНК всех животных, насекомых, бактерий или даже... вирусов?

Если вы собираетесь обслуживать свою ДНК, помните — стратегия «все совершается само собой» больше не действует. Пора немного подумать. Не всегда следует доверяться своим ощущениям. Вы должны сознательно определить свою цель в этой жизни и запрограммировать свое сознание таким образом, чтобы ее достичь. Но если мы говорим о жизненной цели, то служение своей ДНК мне представляется далеко не лучшей идеей.

ЦЕЛЬ ЖИЗНИ

Из всех известных мне людей только те, кажется, «получают от жизни все», кто нашел для себя какую-либо жизненную цель. В вашем распоряжении бесконечное множество таких целей. Существует множество культов, корпораций и других психических вирусов, которые так и жаждут предоставить вам цель, которая служила бы их интересам! Но я рассчитываю на то, что вы выберете что-нибудь «высокое» — то, что предоставило бы

вам максимально возможное количество шансов для самореализации и позволило бы испытывать радость от существования.

Психологи Абрахам Маслоу и Виктор Франкл заметили, что те люди, которые прекращают сознательно или по стечению обстоятельств беспокоиться о собственном выживании или о насущных делах, начинают испытывать принципиально другие потребности, называемых в некоторых случаях «стремлением к высшей цели», в других — «призванием» или «самореализацией». Откуда берутся эти потребности? По этому вопросу мнения различны: одни считают, что призвание — есть дар Божий, другие — что все высшие потребности «наличествуют» в человеческом мозге, что это своего рода артефакты эволюции — побочный эффект развития ДНК, так или иначе способствующий его репликации. К счастью, две этих точки зрения в равной степени позволяют рассмотреть их связь с мемами.

Трудно перечислить все «высшие потребности» — их больше, чем «чувствительных точек» второго порядка, описанных в Главе 5. Что касается лично меня, то я испытываю большую радость, помогая другим людям найти свое призвание или свою цель в этой жизни, и таково назначение моей первой книги «Одобри свое прошлое» и семинара Your Life's WorkTM. Некоторые называют эти потребности духовностью; по определению они призывают нас прожить отпущенное нам время на земле наилучшим образом — так, как это понимает сам человек.

> Когда люди получают отстраниться своих повседневных забот, они испытывают сильную потребность осуществить свое жизненное призвание, как бы они его ни понимали.

Психические вирусы как пиявки цепляются к нашей жизни и отвращают нас от реализации своей жизненной цели. Многие из нас даже отдают себе отчет в том, как много этих незваных паразитов присосалось к нашим жизням. Давайте же найдем их и попробуем от них избавиться, чтобы по-настоящему воспользоваться собственной жизнью.

ДЗЭН И ИСКУССТВО ИЗБАВЛЕНИЯ ОТ ПСИХИЧЕСКИХ ВИРУСОВ

Хотя учители дзэна вряд ли когда-нибудь слышали слово «мем», в осознание программирующих нашу психику мемов лежит в основе дзэн-буддизма. Трудно переоценить достоинства методики, благодаря которой мы можем научиться освобождать себя из тюрьмы событиях мыслей и психических программ — когда вам это будет угодно.

Этой цели служит практика дзэна: медитация и разрешение задач-загадок, называемых коанами. Последователи этой философии учатся видеть вещи такими, какие они есть, и методично устранять искусственные мемы-различия человеческих представлений и понятий. Любой человек, практиковавший дзэн, может подтвердить, что словами очень сложно выразить, что это значит, пока вы сами через эту практику не прошли. Дзэн позволяет испытать человеку ощущение мира и спокойствия духа. Похоже, что это прекрасный способ вылечить себя от психических вирусов — если, конечно, у вас есть желание посвятить этому лет двадцать (а если вам не терпятся, как говорят учители дзэн-буддизма, то тридцать лет).

Тем не менее, дзэн не дает ответа на вопрос, как лучше всего прожить свою жизнь. Кроме того, он позволяет избавиться от вирусов только единицам, которые смогли посвятить изучению этой философии десятки лет, а не обществу, в котором нам приходится жить. Нет ничего удивительного, что большинство историй о монахах этой ветви буддизма имеют схожий конец: их герои принимают решение до конца своих дней сидеть в одиночестве на вершине горы или под мостом. Когда разум очистится в достаточной мере, очень легко прийти к выводу, что все остальные люди бегают бесцельно, как кот за клубком.

Итак, если вы еще сомневаетесь, что именно принесет вам наибольшую пользу — практика дзэн или простой контроль над собственными мыслями, то попробуйте пройти несложный тест. Можете ли вы всего лишь прервать внутренний разговор и просто быть? Отложите книгу и постарайтесь минуту не думать ни о чем. Сделайте это сейчас.

Ну и как? Если вам было трудно это сделать — вы вели безмолвный диалог и мысли то и дело подкрадывались и мешали вам увидеть окружающий мир — то, вероятно, было бы неплохо освоить искусство замечать свои мысли. Когда вам следующий раз станет скучно и захочется включить телевизор, попробуйте выполнить несложное упражнение. Лично мне эта своего рода «немистическая медитация» оказывает неоценимую услугу. Устройтесь поудобнее и попытайтесь очистить свой мозг от всех мыслей. Когда они снова попытаются проникнуть в ваше сознание, не нужно на них реагировать — следует только отметить их присутствие и позволить им уйти. Попробуйте посвятить этому упражнению пять минут. Затем отметьте, как вы себя чувствуете.

Как только вы научитесь «выключать» свой внутренний диалог, вы сделаете первый большой шаг к освобождению от тирании психических вирусов. Это не значит, что вы сразу научитесь отличать программы, которые служат достижению ваших жизненных целей, от тех, которые были привиты вашему сознанию психическими вирусами. По крайней мере, вы научитесь отключать их когда вам это будет нужно. Кроме того, когда вы научитесь успокаивать свой разум, вы позволите блеснуть своей интуиции, которая поможет вам избавиться от привычек и заставит вас обратить внимание на то, к чему вы хотели прийти, но не смели себе в этом сознаться.

Искусство дзэна — это не только наука «выключения» внутреннего диалога. Ученик пытается смотреть на жизнь с разных точек зрения, представленных ему учителем в форме коанов.

> Посмотрев на жизнь с разных точек зрения, ученик понимает, что многие из его представлений о природе реальности были внушены ему его воображением.

Как считают последователи философии дзэн, в конечном счете этот метод позволяет устранить из сознания все искусственные предубеждения и посмотреть на мир по-иному. Я не могу похвастаться, что провел двадцать лет в дзэновском монастыре, но должен признаться, что уже взрослым человеком смог

многое постичь и многому научиться, глядя на мир с различных точек зрения,— это помогло мне выявить мне мои глупые предубеждения. Когда я их наконец отбрасывал, мои знакомые поздравляли меня с тем, что мне удалось что-то в себе изменить. «Почему вы не объяснил мне это раньше?» — спрашивал я. «Мы пытались»,— отвечали они хором.

Один из возможных способов «смягчить» свою точку зрения — использовать свое несогласие с чьей-либо позицией. Вместо того, чтобы попытаться переспорить оппонента, или гордо покинуть поле битвы, попробуйте посмотреть на вещи с точки зрения другого человека. Вы овладеете этим сложным искусством, когда ваш собеседник скажет: «Именно это я и имел ввиду!». И действительно, вы откроете, что ваш оппонент вовсе не имел намерения с вами спорить — он просто хотел быть понятым.

Как только вы усвоите эту новую точку зрения, попытайтесь посмотреть на события ближайших дней именно под этим новым углом. Посмотрите, как они в этой перспективе выглядят. Даже если вы не примете этой точки зрения в качестве своего нового убеждения, то по крайней мере сможете понять, почему реакция других людей на те или иные события отличается от вашей. Этот навык пригодится вам независимо от того, что вы намерены сделать из своей жизни.

> Сознание большинства людей переполнено различными психическими вирусами, либо программами, заложенными в него извне, в результате чего у них не хватает времени и энергии, чтобы реализовать свои жизненные стремления.

По сути, вероятно не было бы преувеличением сказать, что большая часть людей не обладает сколько-либо ясным представлением относительно того, чего они хотят добиться в жизни. Умение следить за собственными мыслями и «смягчать» позицию — это лучшие из известных мне инструментов, позволяющих осознать отличие между вашим сознанием и действующими в нем программами. Попробуйте использовать этот метод — вам понравится!

ПИРАМИДА ОБУЧЕНИЯ

Психические вирусы пользуются нашими методами усвоения новой информации, или эвристикой. Постепенно продвигаясь по намеченному нами выше пути, вы сможете ограничить действие врожденной эвристики выживания-и-размножения и выработать хороший иммунитет против психических вирусов.

На протяжении всей нашей жизни мы проходим через различные этапы обучения, каждый из которых основывается на предыдущих уровнях — таким образом мы выстраиваем своего рода эвристическую пирамиду. Переход с одного уровня на другой — это не только усвоение новых предметов, но и нового стиля обучения, то есть иного взгляда на мир.

> Люди вырастают из своих старых убеждений как бабочки — из своего кокона.

Безусловно, те наши верования, из которых мы «выросли», не обязательно плохи или неправильны. Совершенное овладение каким-нибудь методом деятельности помогает вам совершать эти действия «с закрытыми глазами». Например, детей сначала учат целым числам, они совершенствуются в арифметике, а только потом переходят к дробям и действительным числам. Из этого не следует, что о целых числах они потом должны забыть.

Вырастая из убеждений, мы их скорее переступаем, переходим на другой уровень, чем отвергаем. Мы не забываем о том, что как мы раньше действовали, однако замечаем, что теперь игра идет на большую ставку. Как вы увидите, «призовой фонд» третьего уровня нашей игры — независимая, целеустремленная, радостная и наполненная смыслом жизнь — для первого и второго уровня не доступен.

Первый уровень пирамиды обучения — это врожденная генетическая программа. Все навыки этого уровня люди приобрели в ходе эволюции; не нужно прилагать особых усилий, чтобы их усвоить и развить: достаточно жить и пользоваться благами этой жизни.

На этом уровне особое значение имеют те четыре основных инстинкта, которые роднят людей и животных. Этот уровень позволяет вам «жить и размножаться» — во имя природы. Достаточно чувствовать, что притягивает и что отталкивает, голод, гнев, страх и половое влечение,— это позволяет человеку выжить и обойтись без дальнейшего обучения. Все традиционное образование, от детского сада до ВУЗа и докторской диссертации предназначается для того, чтобы позволить вам выйти за рамки этого первого уровня.

Отдельные люди, впрочем, задерживаются на первом этапе — им не хватает «самодисциплины», чтобы продвинуться выше. Такие люди, как правило, лишены дара предвидения и не могут похвастаться моральными принципами, они ведут хаотическую жизнь, не могут найти постоянную работу и установить длительный контакт с другим человеком. Возможно, что некоторые из них находят больше удовольствий в жизни, чем люди второго уровня, но нельзя сказать, что они используют свою жизнь «на все сто».

Как первый уровень пирамиды можно охарактеризовать четырьмя «животными» влечениями, второй можно описать тремя основными навыками: чтение, письмо, арифметика. К этому уровню можно отнести все академические дисциплины, практические навыки и самые разные сферы научного знания. Кроме того, здесь мы должны упомянуть компьютерные науки, политику, психологию и религию.

Большая часть людей останавливается на этом уровне. Столько работы, усилий и времени нужно посвятить приобретению всех тех сведений и навыков, необходимых для «полноценного вхождения» в эту сферу, что попытка выйти на третий уровень представляется не только сложной, но бессмысленной. Кроме того, обосновавшись на втором уровне, люди осознают, насколько приятнее жить на «втором этаже», чем на первом, и потому вовсе не склонны избавляться от той системы

> Люди, застрявшие на втором уровне, испытывают опустошение, они чувствуют. что ходят по кругу и что их жизнь потеряла смысл.

ценностей, которая приносит им чувство глубокого удовлетворения.

Они испытывают апатию или становятся циниками. Многие «живут в немом отчаянии», как сказал Торо. Некоторые пытаются найти какой-нибудь спасательный круг: становятся набожными или же напротив — противниками всех религий и исповедуют убеждение, что жизнь не имеет смысла. Те и другие надеются, что вера в «абсолютную истину» позволит им выйти из тупика. Они пытаются повторить былые достижения, получить новое образование, усвоить новые навыки, перейти в другую веру, однако до тех пор, пока они сознательно не откажутся от веры в свою систему ценностей, они останутся на этом уровне.

Возможно, сейчас вы думаете — а к какому уровню следует себя отнести? Как я уже говорил, большинство людей находятся на втором. Никто не придет к вам, не похлопает по плечу и не скажет, что пора двигаться дальше. Весьма вероятно, что вы вообще не верите в существование третьего уровня, а если признаете его «бытие», то склонны полагать, что вы там уже бывали. Но если вы живете «в немом отчаянии», то вы безусловно находитесь на втором уровне. Если вы часто испытываете скуку, у вас ничто не вызывает желания, если вы низкого мнения о себе, чувствуете себя обиженным, виноватым, дезориентированным, слабым и считаете, что ваша жизнь не имеет смысла, то вы безусловно находитесь «на втором этаже». Если же вы просто поступаете так, как поступали всегда, не задумываясь о цели своей жизни, то вы находитесь на втором или на первом уровне.

Теперь, наконец, скажем несколько слов о третьем уровне. Если вы находитесь на втором уровне, то вероятно вы попытаетесь сравнить то, что я сейчас скажу, с чем-то вам уже известным, чтобы на основе этого сравнения сделать тот или иной вывод. Это стратегия обучения, характерная для второго этапа, но на третьем этаже она «не работает». Попробуйте ненадолго оставить эти мысли и пока что принять на веру, что существует нечто совершенно отличное от уже известных вам понятий и представлений.

На третьей стадии мы учимся смотреть на нашу жизнь как на то, что может быть создано на основе двух важных инструментов: вашей личной «программы» и жизненной цели. Мы открываем, что жизнь может быть чем-то отличаться от беспорядочной бе-

готни по лабиринтам знаний, убеждений, планов и препятствий, которые необходимо преодолеть. Медленно мы выходим из лабиринта на свободу — освобождаемся от давления общества, чувства вины, а также от психических вирусов. (Знаете, каков основной недостаток в крысиных бегах? Даже если вы выиграете гонку, вы все равно останетесь крысой.)

Люди, вступающие на третий уровень пирамиды, избирают свою жизненную цель и делают ее своим высшим приоритетом. Если вы будете твердо привержены достижению этой цели, ваши старые мемы войдут с ней в противоречие, и это станет причиной сильного когнитивного диссонанса, который позволит вам «перепрограммировать» свое сознание. Через некоторое время вы сможете все более твердым шагом двигаться к намеченной цели. И я повторюсь: я настоятельно рекомендую вам избрать такую жизненную цель, которая будет стоить ваших усилий, будет вдохновлять вас, придаст вашей жизни смысл и вместе с тем вызовет у вас чувство глубокого удовлетворения. Если ваша цель будет такова, то вы сможете радоваться жизни, а кроме того — «все у вас получится».

ПЕРЕДАЧА МЕМОВ ДРУГИМ ЛЮДЯМ

Если ваша цель предполагает воздействие на жизнь других людей, то вы захотите ответить на второй этический вопрос, поставленный в начале этой главы: какие мемы вы хотите распространять? Как и в случае первого вопроса, на этот тоже можно дать множество ответов.

Есть такая расхожая философская истина: «живи и не мешай жить другим». У меня свои убеждения, у вас — свои, и это замечательно. Это мировоззрение восходит к стратегии, о которой мы уже говорили — «пускай все совершается само собой». Эта стратегия, как мы уже говорили, бросает эволюцию на растерзание эгоистичных репликаторов, которых не интересуют человеческие судьбы. Очень выгодная точка зрения, можно сказать — совершенно необходимая позиция толерантных людей, живущих в свободной стране. Однако следует признать, что между навязыванием убеждений тоталитарной властью и распространением

людьми мемов, которые они считают важными, есть очень большая разница. Если мы хотим сделать что-то для других, то мы должны преодолеть свое отвращение к «евангелизму». В противном случае этим методом воспользуются психические вирусы, которые не столь щепетильны, и именно они выиграют битву за человеческие души.

Итак, исходя из того, что вы можете дать людям возможность выбора, сознательно распространяя определенные мемы, следует поставить вопрос: какие мемы мы должны распространять? Я оставляю это решение за вами. Если для вас эта проблема слишком трудна, то прочитав эту книгу и «Одобри свое прошлое», вы придете к выводу, что мне нравятся люди, которые радуются жизни и имеют четкое и точное представление о мире. В каком мире вы хотели бы жить? Вперед, за работу, реализуйте свои желания!

Вне зависимости от того, насколько этичным вам представляется воздействие на убеждения взрослых людей,— на сознательное распространение мемов,— мало кто будет спорить, сколь важно воздействовать на убеждения детей, сколь важно формировать систему их ценностей. Что нового может сказать меметика об образовании? Поможет ли учение о мемах уберечь детей от инфицирования психическими вирусами, и не может ли оно содействовать устранению тех вирусов, которыми они уже заразились?

ДЕЗИНФЕКЦИЯ НАШИХ ДЕТЕЙ

Образование можно рассматривать как процесс передачи фактов и идей из поколения в поколение,— иными словами, как процесс копирования мемов. В этом смысле система образования в значительной степени подвержена воздействию психических вирусов — и даже больше, чем другие социальные установления, потому что самым важным ее назначением является процесс воспроизведения — копирования.

Мем «традиции» в образовательной системе хорошо привился. Следует ли удивляться, что наша система начального образования практически не изменилась за почти две с половиной тысячи лет, со времен Платона? Неудивительно, что школьни-

кам по-прежнему летом предоставляется трехмесячный «отпуск», хотя давно прошли те времена, когда они должны были возвращаться в родные края и помогать своим родным заботиться об урожае. А вот мой любимый парадокс: уже несколько десятилетий известно, что прослушивание лекций является, возможно, наименее эффективным методом обучения, однако большая часть занятий в школах и университетах по-прежнему строится по этому принципу.

Разве в копировании фактов и идей состоит главная цель образования? И должна ли она таковой быть? Нам ведь известно, что без сознательного усилия мы становимся психическими рабами мемов, которые живут исключительно для их сохранения и распространения наиболее мощных из них.

> Можем ли мы сознательно избрать лучшую цель для образовательного процесса, вместо того, чтобы набивать мемы в детские головы?

«ИМ ЕЩЕ НЕ СКАЗАЛИ, ЧТО ОНИ ДОЛЖНЫ ДУМАТЬ»

Я вспоминаю историю, рассказанную мне в колледже моей учительницей русского языка. Она вернулась из той страны, которая носила гордое название Soyuz Sovietskitch Socialisticheskich Respublic,— у нас известной под названием Советского Союза,— где проходила практику в рамках программы обмена преподавателями. Процесс обучения в этой стране практически полностью состоял из зубрежки и заучивании примеров на память. Преподаватель читал текст, а ученики повторяли за ним.

По ее словам, ее советская коллега была сильно удивлена, когда услышала, что в американских школах учеников просят высказывать свои мысли и соображения на заданную учителем тему. «Как же они могут обсуждать свои мысли?» — удивилась русская учительница.— «Ведь им еще не сказали, что они должны думать!»

Ее удивление показывает, какой большой прогресс произошел в сфере образования на протяжении последнего столетия: вместо запоминания и зубрежки студентов учат думать. Метод обучения, введенный в 60-х годах и известный под названием «новая математика», был призван развивать способность к абстрактному мышлению, умению понимать всю математику как единую систему — в отличие от предыдущего метода, в рамках которого акцент ставился запоминание методов анализа и формул. Создатели нового метода образования рассчитывали на то, что если ученики овладеют способностью мыслить хотя бы в одной сфере знания, они смогут использовать эти навыки и в других областях жизни,— из них должно было вырасти поколение юных Эйнштейнов.

Мне кажется, что план удался, по крайней мере в отношении тех учеников, у которых было желание учиться. Сегодня образованные молодые люди готовы рассуждать на любую тему,— начиная с политики и заканчивая принципами работы собственного сознания,— что в немалой степени способствовало расцвету ток-шоу и сфере охраны психического здоровья. Теперь акцент ставится не на «что думать», а на «каким образом думать». Кроме того, после уотергейтского скандала и Вьетнама в людях сильно пошатнулось доверие к власти, и теперь мы можем говорить о появлении целого поколения, которое не склонно принимать все на веру. Они думают о том, почему дела обстоят так, а не иначе, что главное в жизни, что в ней можно изменить — они недовольны.

ИЗОБРЕСТИ ОБРАЗОВАНИЕ ЗАНОВО

Однако между тем, чему мы учим наших детей в первые 18 лет их жизни, и тем, чему мы могли бы их учить, по-прежнему сохраняется огромная пропасть. Почему мы не используем эти 18 лет в полной мере? Чему нам следует учить наших детей и кто должен дать ответ на этот вопрос?

Довольно неприятный ответ на первый вопрос — почему сохраняется старая образовательная система — можно найти на страницах этой книги. Общество, культура, а также властные структуры столь несовершенны потому, что они — продукт эво-

люции мемов, а не институты, созданные человечеством для собственного блага. Однако предположим, что мы в состоянии изменить систему образования наших детей. Какой она должна быть?

Представим, что на вас возложена ответственность за создание принципиально нового общества. Перед вами школа, в которой трудятся целеустремленные преподаватели, готовые нести знания голубоглазым детям, только что поступившим в первый класс. Ваша задача — придумать, что делать с этими детьми на протяжении последующих 12 лет, чтобы общество получило прекрасных граждан, которые приведут его к процветанию, а сами они получили бы возможность прожить прекрасную и полноценную жизнь. С чего бы вы начали?

Основная проблема действующей системы образования заключается в том, что мы слишком редко задаем себе такие вопросы. Если же такое случается, то новаторские предложения и призывы коренным образом изменить ситуацию мгновенно тонут в заскорузлой структуре образовательной системы и отступают перед человеческой боязнью изменений и перемен. Однако мы знаем: «что-то у нас не так». Мы часто слышим в последнее время разговоры о том, что учители не должны принижать человеческое достоинство учеников, и что «ориентированная на конкретный результат» система неэффективна,— это доказывает, что по крайней мере отдельные люди задумываются над проблемами образования.

Отток детей из государственных школ в частные продолжается, растет популярность домашнего образования, результаты школьных экзаменов с каждым годом все хуже — эти сигналы указывают на приближающийся кризис системы школьного образования. Как с ним справиться? И если мы даже найдем решение, как убедить руководство образовательной системы в необходимости перемен?

ЧТО ЖЕ САМОЕ ГЛАВНОЕ?

Давайте так: заведем наши часы. Мы только что вступили в жизнь. У нас только одна жизнь, мы должен научиться всему, что для нее необходимо, а затем ее прожить. Готовы? Поехали!

Чему мы будем учиться? Языкам? Изучать столицы мира? Математику? Историю музыки? Что бы вы ни выбрали, эти знания должны отличаться от информации, заложенной в генах, с которыми вы пришли в этот мир. К сожалению, перенос этой информации невозможен. Если вы верите в нечто подобное, то можете поискать какого-нибудь медиума или ясновидящего, который передаст вам часть сведений, полученных в предыдущие воплощения, но это отнимет у вас немало драгоценного времени и энергии, как и все другие формы обучения.

На рынке представлено около 1,4 миллиона книг, не говоря уже о библиотечных фондах и 100 000 новых изданий, выходящих ежегодно. У вас не хватит времени, чтобы прочесть их. Какие из них вы выберете?

У вас есть пять миллиардов соседей — жителей нашей планеты. С кем из них вы будете разговаривать, кого возьмете себе в пример, у кого будете учиться? На какие уроки вы будете ходить, а с каких сбежите, чтобы околачиваться в кафе, напиваться на вечеринках и учиться «настоящей» жизни? С кем вы вступите в близкие отношения? Нужно помнить, что брак — это лучший (и возможно — наиболее дорогостоящий) курс самосовершенствования. Однако вам предоставлено очень ограниченное время для того, чтобы учиться — чему-либо у кого-либо. Быстро, выбирайте!

Благодаря генетической эволюции и последним достижениям медицины и различных технологий у вас есть все данные для того, чтобы «выжить» в этом физическом мире и приспособиться к нему. Что же касается мира разума, общества и культуры, то здесь дело обстоит иначе. Практически всему вам придется учиться с нуля. Если вы не возьметесь хорошенько за учебу, то вы выживете, конечно, но так никогда не узнаете, что вы пропустили, к чему вы могли прийти, как могла бы выглядеть ваша жизнь. Выхода нет — надо браться за дело.

Я слышал много разговоров о недостатках американской системы образования. Критики часто подчеркивают преимущества японской системы — там дети проводят в школе гораздо больше времени, чем у нас. Их модель предполагает более интенсивный образовательный процесс, как утверждают ее сторонники, из этих детей получаются более подготовленные и производительные работники. Я обычно задаю вопрос:

для того ли мы учим детей, чтобы они работали лучше и производительнее?

На мой взгляд, не для того. Цель образования является создание процветающего общества, превращение его членов в людей свободных, счастливых и удовлетворенных свой жизнью. Опасаюсь, что не все со мной будут согласны.

Если вы ищете смысл жизни, то без труда найдете людей или целые организации, которые всегда будут рады дать вам ответ. Проблема, однако, заключается в том, что эти ответы либо служат их интересам, либо являются составной частью какого-либо психического вируса, чьей единственной целью является приобщение вас к той или иной религиозной системе ценностей. Тем не менее текущая тенденция устранять «все эти духовные вопросы» из школьной программы создает физический вакуум в душах выпускников, которые через несколько лет начнут поиски смысла жизни.

Нужно ли учить детей в школе «духовным ценностям»? Я думаю, что не нужно — и по целому ряду причин. Во-первых, власть склонна к коррупции. Отдельные люди и группы людей, которым будет предоставлено право решать — какие ценности следует преподавать в школах, вскоре оказались бы поражены всеми мыслимыми коварными или вредными психическими вирусами, существующими в природе, не говоря уже о новых вирусах, которые возникнут «специально по этому случаю». Принцип отделения государства от церкви позволяет избежать этой опасности.

Возможно, решением проблемы было бы отделение школы от государства. Может быть, пришло уже время полностью отказаться от самой идеи государственных школ, сдаться и признать, что эта система не работает? Возможно, существующая система централизованного образования — культурное установление, характеризуемое концентрацией власти,— оказалась слишком чувствительной к психическим инфекциям? Теоретически было бы очень полезно ликвидировать государственные школы и создать свободный рынок образования.

КТО ДОЛЖЕН РЕШАТЬ?

Действительно, кто? Кто должен решать, какие программы следует закладывать в детское сознание в первую очередь, прежде чем мы вытолкнем их из гнезда и дадим им возможность лететь куда им вздумается? Сейчас все решает случай. В сущности, сегодня школы настолько слабы, что большую часть своего «программного обеспечения» дети усваивают из телевизора. Немного мы прилагаем усилий к тому, чтобы сознательно направлять жизни наших детей посредством школьного образования. Учителя жалуются на перегрузку,— по их словам, только они пытаются что-то сделать, но с возложенной на них задачей не справляются. В результате дети, которые не находят сильной опоры в семье, теряются в волнах различного рода молодежных субкультур, обладающих крайне привлекательными и мощными мемами: молодежными бандами.

Некоторые говорят, что передача детям ценностей и жизненных ориентиров — это задача родителей; однако это правило не действует в отношении тех подростков, которые по большому счету семьи лишены. Школа могла бы стать таким местом, где развивались бы их интересы, где им показали бы, что вопреки всему перед ними открыты большие возможности.

ГРЯДУЩИЙ ВЕЛИКИЙ ПОВОРОТ

Вне зависимости от того, какой метод будет использован при реформировании школьного образования, грядущий великий поворот должен быть столь же масштабным, как переход от зубрежки и заучивания наизусть к программам, предполагающим развитие навыков самостоятельного мышления. Следующим шагом образовательной системы должно стать научение детей, каким образом решать для себя, что для них в жизни самое важное, чтобы облегчить им переход на третий уровень пирамиды образования.

Пусть они сами откроют, что их увлекает, что мотивирует, благодаря чему они ощущают свою ценность (известно, что это

«самоуважение»), ради чего стоит жить. Пусть поймут, что цель жизни состоит в том, чтобы воспользоваться ответами на эти вопросы, а не служить шестеренкой в самовоспроизводящемся механизме случайно подвернувшейся культуры. Это важнее, чем внушать им «уважение к авторитетам» или призывать «сбросить ярмо доминирующих парадигм», важнее даже, чем даровать им лицензию на то, чтобы они сами себе служили авторитетом и создали свою собственную парадигму. Наша задача — научить их сознавать!

Немного боязно, не правда ли? Но единственный способ пересилить течение нашей эволюции, и вместо произвольных мемов, вершащих свой естественный отбор, передать ее руль людям — это сохранять абсолютную неколебимость в нашей вере, что каждый человек имеет неотъемлемое право на жизнь, свободу и стремление к счастью. Теперь же мы учим детей только тому, как получать хорошие оценки и одобрение других людей. А стремление к признанию — это бланк с приглашением на Бал Вирусов. Это стремление делает из детей автоматов, на кнопки которых нажимают все мощные психические вирусы. Детей же следует учить определению собственных ценностей и стремлению именно к ним.

Сформулировать такую программу обучения, которая «программировала» бы сознание всех детей навыками, позволяющими им жить свободно и счастливо, а не в рабстве и отчаянии,— это очень трудная задача. Еще сложнее было бы убедить школы и учителей принять такую программу и активно ее использовать. Это кажется практически невозможным,— но есть ли у нас другой выход? Написав эти слова, я сделал свой первый небольшой шаг к достижению этой цели. Если вы к этой цели идете, отправьте мне письмо по адресу, указанному на обложке этой книги и дайте знать — что вы делаете. Не нужно откладывать работу — перед нами реальный кризис.

Рекомендуемая литература

Эволюция

Dawkins, Richard. The Blind Watchmaker (Norton, 1986). A convincing argument for evolution of species by natural selection, including merciless attacks on creationists and other non-Darwinian heretics.
Dawkins, Richard. River Out of Eden: A Darwinian View of Life (Basic Books, 1995). The executive summary of the state of the art in evolutionary biology. If you've only got a couple of hours to learn about evolution, this is the book to read.
Dawkins, Richard. The Selfish Gene, New Edition (Oxford University Press, 1989). Brilliant explanation of the selfish-gene concept. The first book to describe the concept of the meme.
Dennett, Daniel C. Danvin 's Dangerous Idea: Evolution and the Meanings of Life (Simon & Schuster, 1995). A lucid, thorough, and brilliant exploration of universal Darwinism: how evolution by natural selection can and does apply to all aspects of the universe.
Plotkin. Henry. Danvin Machines and the Nature of Knowledge (Harvard University Press, 1993). Meaty and intellectual exploration of the evolutionary basis of knowledge and learning, a subject known as evolutionary epistemology.

Эволюция компьютеров

Levy, Steven. Artificial Life (Vintage Books, 1992). Fascinating roundup of the state of the art in this new field of computer science.

Эволюция мемов

Csikszentmihalyi, Mihaly. The Evolving Self (HarperCollins, 1993). Thoughts on the future as seen through the theory of memetic evolution.

Эволюционная психология

Buss, David M. Ttie Evolution of Desire (Basic Books, 1994). A clear exposition of the mating-strategy aspect of evolutionary psychology, backed up by impressive academic studies.

Dennett, Daniel C. Consciousness Explained (Little, Brown, 1991). A masterwork about the nature of human thought with an excellent section on memes.

Wright, Robert. The Moral Animal: Why We Are the Way We Are: The New Science of Evolutionary Psychology (Pantheon, 1994). Incisive examination of the divergent evolution of male and female mating strategies, combined with a biography of Darwin.

Роли мужчин и женщин

Gray, John. Men are from Mars, Women are from Venus (HarperCollins, 1992). A practical, straightforward book explaining the differences in men's and women's needs and communication styles in relationships.

Культурные вирусы

Bulgatz, Joseph. Ponzi Schemes, Invaders from Mars, & More Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds (Harmony Books, 1992). Amazing stories of historical mind viruses. The one thing we learn from history is that we don't learn from history.

Rushkoff, Douglas. Media Virus! (Ballantine Books, 1994). Interesting exploration of the evolution of television and speculation on the use of Trojan horses to bundle hidden agendas with palatable memes.

Культы и программирование

Cialdini, Robert B. Influence: The Psychology of Persuasion, Revised Edition (Quill, 1993). Mind-boggling, easy-to-read book about psychological techniques being used every day to influence people's minds. If you liked Chapter 8, you'll love this book.

McWilliams, Peter. Life 102: What to Do When Your Guru Sues You (Prelude Press, 1994). The author of several best-selling self-improvement books recounts the events that led to his being brainwashed into spending 15 years in and giving SI million to a cult.

Дзен

Cleary, Thomas. No Barrier: Unlocking the Zen Koan (Bantam, 1993). Superb explanation of Zen introduces a brilliant translation of the Wumenguan, the most famous book of Zen riddle-lessons.

Hofstadter, Douglas R. Godel, Escher, Bach: An Eternal Golden Braid (Vintage, 1979). Even though Thomas Cleary claims Hofstadter doesn't really grok Zen, any serious student of the nature of the mind should read this Pulitzer-Prize winning labor of love.

Pirsig, Robert M. Zen and the Art of Motorcycle Maintenance (Bantam, 1974). Autobiographical narrative of the author's inquiry into the nature of reality, distinctions, and sanity. Starts like a travelogue, but takes a sharp turn into the philosophical in Chapter 6.

Цель жизни

Brodie, Richard. Getting Past OK: A Straightforward Guide to Having a Fantastic Life (Warner Books, 1995). How to use the art of mental reprogramming to transform your quality of life, told through the author's personal life experiences and illustrated with Eggbert cartoons.

Frankl, Viktor. Man's Search for Meaning (Washington Square Press, 1984). Moving, thoughtful, and persuasive argument for having a life purpose told through firsthand accounts of life in Nazi death camps.

Maslow, A.M. The Farther Reaches of Human Nature (Penguin, 1971). Very difficult reading about the nature of self-actualization and higher human values, but if you like authoritative credentials, you can't get much better than Maslow's.

Особая признательность...

Благодарю Сьюзен Гоплен, Грега Казника, Билла Марклайна и Стивена Салта. Каждый из них уделил много времени и сил для того, чтобы помочь мне продумать форму и содержание «Как программируют ваше сознание». Их поддержка проявилась не только в тех идеях, которые они обсудили с автором, но и в сочувствии и внимании ко мне, когда я писал эту книгу.

Марк де Хайнг, Боб Мэтью и Ллойд Сайден в своих глубоких откликах на рукопись этой книги предложили мне внести большое число уточнений. Основываясь на их критических пожеланиях и замечаниях, я переписал несколько глав.

Джордж Атертон, Джон Бейзмор, Робин Бурчет, Дан Деннет, Эштон Макэндрю, Холи Марклайн, Элан Мориц, Ричард Поклингтон, Питер Райнерсон, Мэтью Сенфт, Чарльз Саймони, Бретт Томас и Эрик Зинда нашли время в своем напряженном графике, чтобы высказать отдельные замечания по рукописи.

Мой брат, Марк Броуди, прилетел из Юго-Восточной Азии как раз вовремя. В последнюю минуту он успел вычитать текст и оказать мне моральную поддержку.

Наконец, особая благодарность, Ричарду Доукинсу, который позволил мне оставить название этой книги в ее первоначальном виде,— мне не было известно, что выражение Virus of the Mind ранее было использовано в его эссе.

Мои гены выражают вам особую признательность. Мои мемы благодарят вас. Мои психические вирусы говорят вам спасибо. И я благодарю вас.

Об авторе

Ричард Броуди более всего известен как автор программы Microsoft Word. Его первая книга, посвященная самосовершенствованию, «Одобри свое прошлое», получила признание во всем мире и стала бестселлером. Его книга о меметике, Virus of the Mind, открывает новую эру в изучении этой науки. На протяжении 52 недель она входила в сотню самых популярных книг интернет-магазина Amazon.com. Virus of the Mind был рекомендован рядом высших учебных заведений в качестве учебника. Искусный оратор, Ричард Броуди выступил в нескольких теле- и радиопередачах. В конечном счете, он был приглашен в такое популярное американское ток-шоу, как Oprah!

Ричард Броуди женат. Он живет недалеко от Сиэтла. У него обширные и разнообразные интересы. Основное хобби автора в данный момент — обучение игре в покер. Господин Броуди поставил себе цель — попасть в World Poker Tour.

Адрес сайта Ричарда Броуди в сети Интернет — www.memecentral.com. Там же вы можете оставить свое сообщение для автора.

Ричард Броуди

ПСИХИЧЕСКИЕ ВИРУСЫ

КАК ПРОГРАММИРУЮТ ВАШЕ СОЗНАНИЕ

Перевод с английского *Л. В. Афанасьевой*

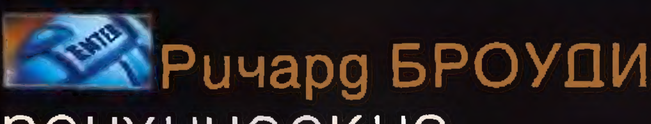
Художник *Е. Амитон*
Редактор *Л. Миронова*
Корректор *О. Иванова*
Верстка *Е. Щербакова*

По вопросам оптовых закупок обращаться
по тел./факс (495)788-72-10
или на e-mail: bk@pokolenie.ru

ООО Издательство «Поколение»
127549, Москва, ул. Пришвина, 8/2. Тел./факс (495)788-72-10
www.pokolenie.ru

Подписано в печать 25.09.2007 г.
Формат 60×90/16. Гарнитура «Petersburg».
Печать офсетная. Бумага офсетная. Печ. л. 19.
Тираж 5000 экз. Заказ № 4330

Отпечатано в ОАО «ИПК «Ульяновский Дом печати»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14



психические вирусы

Гипноз, микрочипы, психотропные препараты — инструменты узкого круга профессионалов, к которым большинство из нас не попадет никогда. Но программирование психики и воздействие на каждого из нас идет постоянно. Что заставляет вас покупать те или иные товары? Почему запоминается реклама? Ваш бизнес чахнет, когда совершенно такой же у конкурента процветает?

Во всем виноваты мемы — мысли-вирусы, подчиняющие сознание людей и порабощающие волю и разум. Мемы вынуждают вас покупать то, что не нужно. Мемы заставляют вас вести себя так, как не подобает нормальному человеку. Мемы могут свести с ума или даже убить.

Книга Ричарда Броуди рассказывает, КАК ЗАЩИТИТЬСЯ от программирования психики. И как научить этому других...



